# 爆红

MANIA MARKETING

创业公司一鸣惊人的6大营销绝招

廖恒——著

GIFT 融资营销秘籍

12年营销行业全链条从业者
100家创业公司
300个大型项目亲身实战
总结出1套「低成本爆红营销体系」
累计为企业实现销售额提升超20亿元
融资超10亿元

机械工业出版社
China Machine Press

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

# 目录

献词

序

致谢

第一章 埋种子：自带“爆红基因”

第一节 起个好名字，要有用有趣

第二节 做个好产品，要超用户预期

第三节 讲个好故事，让人愿意聊

第二章 秀真我：一针捅破天

第一节 五种方法，找到“一剂猛针”

第二节 五种武器秀真我，一针捅破天

第三章 装门面：在网上提高知名度

第一节 几乎零成本，在百度上提高知名度

第二节 各个击破，在新媒体平台构建公司形象

第三节 公司官方平台，形象“高大上”是第一要务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第四章 炒爆点：用“爆红公式”火起来

第一节 创造“意外”，这是爆红的第一步

第二节 爆红公式，99%的热点这么火起来

第三节 打造系列爆点，成为“一个点”的代名词

第五章 做实效：狂拉用户，暴涨销量

第一节 经典三步，“爆款活动”狂拉用户

第二节 四种方法，用“爆款产品”暴涨销量

第三节 高效地推，抓住四个关键点

第六章 造明星：让创始人成公司“代言人”

第一节 创始人是公司的“最佳代言人”

第二节 包装创始人，做好关键两件事

第三节 就地取材：包装好公司，秀出创始人

第四节 急火猛攻：做件事说句话，让创始人瞬间爆红

第五节 文火慢炖：无保留分享，持续发力火透全行业

Bonus 卡准位：让资本抢着投

第一节 卡角色，站住一个行业位置

第二节 卡趋势，勇敢站在风口

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 第三节 卡细分，小点切入拿下大投资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

# 献词

谨以此书

献给创业路上勇敢前行的你

# 序

**为什么很多营销方法，遇到创业公司都会失灵**

创业的你，停下来，花1分钟，看看你在营销上，有没有如下的困扰：

- 你潜心研究大品牌、大公司的营销方法，规规矩矩照着去做，但就是没什么效果，品牌知名度平平，产品也卖得不好。

- 你请了营销大咖来为公司出谋划策，他们给出的方案专业且周全，简直无懈可击，但执行起来，与预期效果相差甚远。

- 你好不容易融资成功，有钱了，像大品牌一样，开了高大上的发布会，做了有格调的广告，但产品并没有因此大火，依然没人用，没人买。

如果以上三条，你中了其中任何一条，那么就说明，**你正遭遇创业公司在营销上最容易出现的错误：用大公司、成熟品牌的营销方法，做创业公司、新品牌的营销。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

为什么会容易出现这样的错误呢？**因为现在的很多营销方法论，都是从大公司、大品牌身上实践并总结出来的，不一定适用于创业公司。**而且，大公司、大品牌，都很成功，其营销方法，也很容易被大家认为是对的，很多人不假思索，就直接用在了创业公司身上。

这是很严重的错误。举个例子，如果你创业做一个手机品牌，你出了一款手机，你用华为新款手机的营销方式来推广你的新款手机，这肯定是不行的，为什么呢？

你想，华为作为成熟的手机品牌，有自身的品牌影响力，其任何一款新手机，都有华为的品牌背书，都是含着金钥匙出生的。自然，华为的新款手机，消费者会有天然的信赖，媒体会有自然的关注。相反，对于创业公司的新品牌而言，你出一款新产品，那就不一样了。谁都不认识你，你的产品，就像一个孤儿，走向市场，消费者不信任，媒体也不关注。大公司与创业公司的前提完全不一样，自然不能用同样的方法做营销。而且，还有一个致命的问题，那就是营销需要资金支持，而创业公司没有钱或钱少，可谓寸步难行。

说到这里，你可能会说：我没有好的创业背景，还没有钱，那我这营销到底做不做，产品到底卖不卖，这被你说的不就是死路一条吗？

**不要着急。你现在正看的这本书，就是要告诉你，创业公司的营销，到底该如何做。**

在大家看这本书的具体内容之前，我先给大家介绍一下，我是如何得出创业公司营销的“爆红体系”的，以便大家更好地理解这套体系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2014年，我离开联想集团，进入一家传媒公司，给很多公司提供营销服务。这样，我的职业身份也从甲方企业营销人员，转变成了乙方服务者。当时，“大众创业、万众创新”刚刚开始，创业市场非常火爆。有很多熟悉的朋友，或者朋友的朋友，都开始创业。不过，这些创业的朋友，大多都是技术或者产品出身，对营销不太熟悉。所以，经常有人找我，咨询自己公司的营销应该怎么做。

就在这些咨询的过程中，我发现原来我在联想用的很多营销方式，创业公司可能根本用不上。联想有知名度，品牌大，有固有用户群，也有用户信任基础。各类平台、机构等，也都愿意与其合作，而且联想也有足够的营销费用支持。但是，创业公司完全是另外一番景象，不仅没有天然的被关注度，还没有多少营销费用支持。

于是，我就抛弃了大公司常用的高举高打的营销方式，开始用一些低成本、以小搏大的方式，来解决这些营销问题。具体项目，具体分析。我陆续做了一些项目，效果都还不错。比如，花一万多元，产品涨了大几万用户；几篇文章，卖了几十万元的产品；一次炒作，让公司加速完成了几千万元的融资。

2015年夏天，由于自己所在公司的业务方向要调整，找我咨询营销问题的创业公司也越来越多，而且我现在的合伙人也很想做创业公司的营销服务，因此我们便一起创立了**“源石传媒”，做创业者的“营销合伙人”，给创业公司提供“合伙人式的营销服务”。**

由于专门来做这一块市场，而且需求量也很大，因此为了提高效率，我便开始把创业公司的营销，根据其不同阶段，将原来零散的方法整合成了一套完全针对创业公司的营销体系。当时，我把这套体系叫“穷营销——创业公司低成本爆红秘籍”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

接着，我与团队一起，使用这套方法服务创业公司，有些是全套使用，有些是使用其中一部分。**我和我的团队已经用这套方法，深深浅浅地服务了近100家创业公司，累计帮助这些公司实现下一轮融资总金额超10亿元，产品销售额提升近20亿元。**当然，在这个过程中，我也在不断优化和完善这套创业公司营销的“爆红体系”。

由于这套“爆红体系”营销成本低、效果好，而且业内专门做并研究创业公司营销的人确实不多，因此很多创业服务机构邀请我分享这套体系，于是，我有了下面这些身份：

清华大学（学堂在线）营创.IP学院院长；

河北地质大学商学院MBA导师；

知名创业服务机构小饭桌的营销创业导师；

由清华大学博导郑毓煌任院长的“营创学院”（人人都上得起的哈佛商学院）的开创导师之一；

“有书”营销领读人，营销导师；

艾瑞商学院营销讲师；

单仁教育营销导师。

因为专门做创业公司的营销，我确实收获了很多。但其实，这一路走来，也有很好的朋友以及一直关心我成长发展的、非常令我尊重的前辈，他们都劝我放弃这条路，换条路走。大家对我有这样的劝告，我一点也不奇怪。其实，稍微对营销行业有了解的人都明白，做创业公司的营销服务，其实并不是一个很好的选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**因为创业公司的营销，可谓营销领域中“最难啃的骨头”。**每个项目，都是零起点、费用少、项目难度极大。你总是要花最少的钱，去办一件最难的事，而这件事，很多时候，还事关企业生死。相反，大品牌的营销，则显得轻松很多，花更多的钱，去办一件更简单的事（大品牌的营销有品牌基础、用户认知基础，难度相对较小），而且这件事也不直接决定企业命运。

既然不是很好的选择，可为什么我要坚持呢？

我有一个执念，就是要把“创业公司的营销做好、做精”。作为一名营销人，啃下“最难啃的骨头”，这是一件值得挑战的事，我也有这个信心。在营销这个行业从业12年，有着甲乙丙三方的行业全链条从业经验：纸媒当道的时代，干过《环球时报》特约记者；门户网站的鼎盛时代，在搜狐干过一线新闻编辑；互联网营销兴起的年代，在联想集团干过联想手机的互联网营销。2012年，联想手机的市场份额增长了10倍多，从10名左右进到第2名，互联网营销是核心营销手段，而且我还实现过1分钟卖出1万台手机，1分钟销售额2188万元的营销奇迹，两次获得联想最高奖项“总裁奖”，并拿下长城奖、艾菲奖等20多项次顶级营销大奖。另外，最近3年，专门做创业公司的营销服务，这让我对营销大多复杂的环节、边角的细节，不仅非常清楚，而且都亲历过。所以，我有理由相信，我可以把这件事做好。目前，服务近100家公司，助力超10亿元融资、近20亿元销售额，现在还能通过本书给大家呈现这套创业公司营销“爆红体系”，这些成果表明在啃下这营销领域最难啃的骨头上，我已交出了1.0版本的答卷，我还会继续努力。

选择坚持，更为重要的原因是，创业公司的营销，这件事本身就够难的了，专门做的人又不多，创业的你还那么需要，如果又少了一个人做，那创业的你又该怎么办。要知道，当创业者把公司仅有的营

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

销费用，全部交给我的时候，这种信任，这种被需要，让我觉得，坚持做这件事，非常有意义，也非常值得。

每次在各种课程、沙龙上，我给大家分享这套创业公司营销的“爆红体系”，都有很多创业者加我的微信，问我各种营销问题，有时候在现场讲课，被众多创业者围着，回答大家一个又一个的问题，一时根本走不开。的确，大家太需要这套体系了。而且，我也亲眼看见了很多创业者因为不会营销，而出现的严重后果。有技术出身的创业者，做产品完全从技术角度出发（技术出身的创业者，很容易按照技术的惯性思维做事），没有照顾好市场需求，产品虽然好，但完全卖不出去；也遇到过创业者，做出的产品，不知道如何推广，如何卖出去，守着库存干着急。**其实，技术型的创业者，如果在开发产品时，能有营销人员帮助分析市场需求，倒推指导产品开发，就会有截然不同的命运；做出了产品，不知道怎么卖的创业者，如果提前找到专业的营销人帮忙，就会是另外的景象。**

这几年，我看到这样的创业者太多太多了，很多时候，我很想帮助他们，但因为我和我的团队时间和精力有限，找我们的创业公司也很多，根本就服务不过来。但大家又需要，怎么办呢？所以，我决定写这本书，把自己这几年的方法都总结出来，全部、毫无保留地告诉大家，也是希望更多的创业者能够通过看书学会这套“爆红体系”，将这些方法直接应用到自己的创业公司中。这套创业公司营销“爆红体系”，共有6大部分，即书中的6个章节，每部分都有具体的操作方法，还有对应的案例讲述，非常清晰、好用。只要你能认真看完这本书，哪怕你之前对营销没有太多了解，都能照着书上的方法去做。而且，在这本书的写作中，我尽量使用通俗易懂的语言写作，**就像一个人站在你面前直接讲给你听，我力求做到，让任何不同出身的创业者，都能“秒学、秒懂、秒用”！**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

再来说说，创业到底是怎么回事吧。创业的过程，是非常脆弱的，经不起太多的折腾和耽搁，因为成功，往往只属于极少的幸运儿。在现代商业界，有着残酷的“721法则”，即行业老大往往占据市场70%的份额，老二占据20%的份额，而剩下的10%由小公司分食。“721法则”其实就是马太效应的翻版，在《圣经新约》的《马太福音》中有这样的一句话：“凡有的，还要加倍给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”

**所以，创业是一个与竞争对手在自己的领域奔向“头部”的比赛，要想真正成功，就必须成为老大。营销，是推着创业公司奔向“头部”的重要力量，创业公司的营销“爆红体系”，能让你的公司一鸣惊人，直接导致产品大卖、品牌大火、用户大涨，让你的公司直冲“头部”，赢得最终的胜利。**

所以，要想实现爆红，就要直冲头部。立刻，马上，从第一章开始学习，让这套“爆红体系”为你的创业之路，注入强劲动力吧！

另外，特别提醒一下，由于这套体系是按照前后顺序设计的，一环扣一环，如果不是确实因为某个问题需要直接到对应章节找答案，我建议你从第一章“埋种子：自带‘爆红基因’”开始学习，在具体执行上，也从第一章开始，这样会有最佳的效果。

**接下来，就是惊喜时刻了，因为我还给创业的你精心准备了一个彩蛋！**在呈现完创业公司一鸣惊人的6大营销绝招后，还用一个章节，**专门为你讲述如何通过营销为公司吸引投资**，其中，都是第一手的融资成功的案例，很值得你参考！这一部分，是赠送给你的礼物，相信一定对你有用！

朋友，打开这本书，开始吧，祝你成功！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

# 致谢

这本书得以出版，我要感谢很多人。

首先，我要感谢源石传媒与爆品工场的所有同伴：吴晓智、张尚宏、张学军、何潇、吕本强、王哲、杨建芳、刘灵芝、苏世杰、廖丹萌、宋云飞、崔文奕。在过去接近3年的时间里，我们作为一个团队，为近100家创业公司，提供了不同程度的营销服务，亲自参与了这本书中绝大多数项目。在这些项目中，我们一起实践、总结、优化，最终有了本书呈现给大家的这套创业公司的营销“爆红体系”。所以，我们整个团队，我们每个人，都是这套体系的开发者与实践者，都是本书的“作者”。我们应该给我们自己点赞，这套体系，将让很多创业者在创业这条艰难的旅程上，走得更轻松一些。我相信，他们会感谢我们的这份付出。

其次，我们要感谢机械工业出版社华章公司的领导以及专业的编辑。谢谢华章公司副总经理王磊对本书选题方向的肯定与支持，感谢策划编辑严娜为我明晰本书的结构与写作风格。特别感谢策划编辑顾煦在我创作本书的过程中，给我细致、专业而又全面的指导：在内容上，从书的标题、每章的标题、内容提要、小标题、案例取舍等方面，一点点地帮我抠细节；在书的营销推广上，帮助我做整体的规划，并给出具体的执行建议。感谢编辑鲜梦思极为细心的校对，完善每个细节。

这套创业公司的营销“爆红体系”能与大家见面，还要特别感谢我服务的创业公司（书中80%的案例，都来自这些了不起的创业公司）、公司的创始人和营销负责人。是你们，作为创业者，用自己的公司与我和我的团队一起来实践这套“爆红体系”，才能让这套体

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

系，不仅在理论上，而且真正在很多创业公司的身上得到了验证，并在实战中进行了优化，以便更多的创业者在使用时，更好用、更易用、更有效。当然，这里要特别说明一点，书中提到的创业公司，虽然很多都发展得很好，但创业的确很难，而且企业的发展毕竟不完全由营销决定，所以，也有一些公司现在发展得不是很好，但是我们不能否认这些公司和创业者，在创业公司营销方法的探索上做出的巨大贡献。

这本书得以出版，我还要特别感谢一位创业者，就是营创学院CEO苏丹博士。她告诉我：体系化输出自己的知识是很值得一个人投入的事。她的这句话，直接激发了我，让我行动起来，开始着手该书的写作。

最后，我最要感谢的，就是我的爱人赵荷鸣。她对于我的任何行动和决定，都给予了无条件的支持，这样的信任给了我无尽的力量，让我面对未来，无所畏惧。感恩，此生有你！

廖恒

2018年1月15日于北京

# 第一章 埋种子：自带“爆红基因”

**总有一些创业公司，似乎自带某种魔法，一出生，就瞬间爆红，公司被媒体疯传，产品被大众疯抢。这种魔法，就是“爆红基因”，只要拥有这种基因，公司就能生来爆红。虽然“爆红基因”如此强大，但拥有它其实非常简单，只需要稍稍转换一下营销思路。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2013年1月4日，在这个寓意“爱你一生一世”的日子，Roseonly诞生。Roseonly制定了“一生只送一人”的离奇规则，注册后指定唯一收礼人，终身不能更改。

“一生只送一人”，就因为这独特的规则，Roseonly从创立之日起，就快速爆红，名副其实地自带“爆红基因”。

能让自己公司的产品或品牌天然爆红，这几乎是所有创业者都渴望的结果，可现实常常恰恰相反。

在过去几年的时间里，我专注于创业公司、中小企业、转型企业的营销服务，发现了一个普遍的情况：很多公司的产品或服务，各方面都不错，标准的“三好学生”，但就是没有一个特别突出之处，能让人眼前一亮，能生来爆红。

这样的情况，从营销的专业角度来说，就是没“点”。当然，这种情况，也特别让营销人为难。因为产品已经成型，如果硬生生创造一个新的“点”，很可能需要调整产品；如果不调整产品，就是对一个没有“点”的产品来进行营销，花再多的营销费用，很可能都难以有理想的营销效果，无法爆红。

营销是基于产品的。中国有句俗语，“好产品，自己会说话”。产品如果好，营销就成功了一大半，甚至无须营销，就天然爆红，被人抢购。比如Roseonly，因为“一生只送一人”的独特规则，让其自带爆红基因，快速引爆市场。

所以，**我们就要换一种思路，不是在产品成型后再策划怎么做营销，而是在产品开发阶段，就来思考营销问题。我们把营销前置，埋好爆红的种子，让公司自带“爆红基因”。这也是让创业公司一鸣惊人要做的第一件事。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

很多创业者可能会说，我不懂营销，我怎么才能前置营销，让公司自带“爆红基因”呢？不用担心，你不懂，那就找一个懂的人帮你。你只需要在创业开始的时候，在最初设计商业模式，或者在开发产品时，找到一个懂营销的人，来帮你出谋划策。**在产品中，在模式里，埋好爆红的种子，让产品天生就有营销“点”，自带“爆红基因”**。这样，你的产品拿出来就能瞬间具有很高的关注度，让用户欲罢不能，让大家忍不住要去聊，想要去推荐，媒体主动传播报道。这个“点”，就像埋下的营销种子，让产品自带“爆红基因”，生来爆红。

那如何埋下爆红的种子，怎么找到这个“点”，让公司或者产品自带“爆红基因”呢？在这里，我跟大家分享**三个非常好用的方法：起个好名字、做个好产品、讲个好故事。**

## 第一节 起个好名字，要有用有趣

### 一、“叫个鸭子、去哪儿”穷营销，好名字有两个共性

大家知道宝马和可口可乐在初入中国时叫什么名字吗？他们分别叫巴伐利亚机械制造厂和蝌蚪啃蜡。换作是你，你能记得住吗？会为这样的商品买单吗？

很多人会认为定价是第一营销，但是我个人认为，**第一营销也可以是“起名字”**。名字是大家对公司、品牌或产品的第一感知。在社交媒体发达的今天，**一个特别讨巧、有趣的名字，能够帮你的产品和项目脱颖而出，快速建立品牌，引发用户自传播**。一个好名字，能帮公司省掉太多的营销费用，毫不夸张地说，省掉上千万元，都是完全有可能的。

所以，起个好名字，是非常省时省钱的“爆红”方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

那究竟怎样才能算一个好名字呢？其实这个话题，已经被大家讲过很多次，大家可能也看过各种各样的方法。

对于创业公司而言，根据“爆红”的需要，我为大家总结了，**一个好名字要符合的两个条件：有用、有趣。**

**第一要“有用”，**让人一听到就能知道你的公司是干什么的，你的产品能实现什么功能。

**第二要“有趣”，**名字要特别有意思，让人印象深刻，容易记住，而且能自动滋生话题，让人愿意主动传播，主动聊起，带来自传播效果。

我们来看一个具体的案例。

**案例　“叫个鸭子”，几乎零成本靠名字快速爆红**

“叫个鸭子”是一家做外卖的公司，主要以自制秘方烹制的鸭子为主打产品，以及与鸭子相关的美食。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这是一个非常不错的名字，

**有用：**“叫个鸭子”，叫“外卖”嘛！一下就讲清楚了自己是做什么的。

**有趣：**同时这也是一个有趣的名字，不仅因为名字本身有趣，而且还能出现很多有趣的场景或故事。

**“叫个鸭子”的联合创始人强亚东，曾这样分析这个名字：我们现在所处的是一个“泛娱乐”的时代，在年轻人眼中，所有的事情都可以变成一种乐趣，他们愿意主动地去晒好玩的东西，彰显自己的个性。我们要做的就是为他们创造素材，给他们提供话**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

题。“叫个鸭子”能击中这一点，有趣、好吃、新奇，正好切中年轻人爱玩的心态。他们可以用来调侃，能在他们之间引起非常多的话题，洞察和释放当下年轻人的生活状态。

“叫个鸭子”前期几乎没有花过任何推广费用，就是靠着名字好玩、产品好吃、在社交媒体靠自传播火了起来，而且速度非常快！

下面，我们再来分析几个具体的名字。

**“加班狗”**

一个美食外卖平台，主要为用户提供很火的美食外送和外卖服务，目标人群主要定位于上班族及对饮食有讲究的人群。

**分析：**这个名字在“有趣”方面做得很好，是在调侃加班的这一现象，很有幽默自嘲的成分，也很网络化，容易记忆；在“有用”方面则尚可，针对自己的目标用户。其缺点就是没有直接讲清自己外卖的性质。

**回家吃饭**

一款家庭厨房共享App，致力于在社区里发掘有时间、愿分享的民间厨艺达人，通过配送、上门自取等方式，给忙碌的上班族提供安心饭菜。

**分析：**首先这个名字非常有用，讲清楚自己的特点——家厨。家里的人给你做，像家里一样的饭菜，所以叫回家吃饭。虽然在“有趣”上稍弱，但“回家吃饭”通常是母亲对子女的一种呼唤，非常能让人引发对家的怀恋，触动情感，很不错。

**辣妈帮**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

时尚辣妈们随时随地分享、交流、学习的社交平台。

**分析：**这个名字在“有用”方面做得很好，因为能准确表达出这个平台的特性，也很吸引目标用户；在有趣方面做得也不错，毕竟“辣妈”这个词本身就时尚有趣。

**去哪儿**

众所周知，去哪儿是一家旅游搜索引擎，知名的中文在线旅行网站。

**分析：**讲清了业务，这个网站能告诉你，你能“去哪儿”，这是其作为一个旅游搜索引擎和中文在线旅游网站的功能所在，所以很有用；用口语疑问的方式来起名，超出了寻常旅游网站的命名思路，也让人觉得很新鲜，很有趣。

根据上面的案例我们可以发现，大家在取名字的时候就可以根据有用、有趣这两个标准来取名，这几乎成了一个好名字的判定标准。在取名字的时候如果能兼顾到两方面，自然是最好的；如果不能兼顾，满足其中一个你最想表现的标准，另一方面就算稍微弱些，也是一个很不错的名字。

除此之外，取名字还有其他需要注意的地方，比如名字中的字要常见常用，要简洁，尽可能是三个字（有心理学的研究成果表明，奇数会比偶数更给人精确感）；不要自己去创造一个新的词语，因为新的东西会产生认知成本，对于创业公司来说，显然没有这么多时间与财力。

## 二、给公司起名，高效、实用的简单三步

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

知道了好名字的两个标准，那取一个好名字，该如何进行操作呢？

是一群人头脑风暴，还是自己冥思苦想？其实，这样的效率都不会太高，起名字只需要三步，就能非常简单、高效地完成。

**第一步：起名。**首先把公司的产品或者业务说清楚，然后让公司的员工、身边的朋友等一起想名字，将其中一部分有用、有趣的名字收集起来。这一步是为了集思广益，尽可能汇集更多的人进行头脑风暴。

**第二步：测试。**比如让10个公司的员工或者10个目标用户，对名字进行筛选或者给出自己的取名建议，或者从30个名字中选出最受欢迎的10个名字。缩小范围，将目标定在最难以抉择的好名字中。

**第三步：回访。**在10天之后，再去询问这10个员工或目标用户还记得哪些名字，这时候还能被一口就叫出来的，都会是一个不错的名字。你要做的就是找出那个被叫出次数最多的名字就行了。一个好名字要让人印象深刻，容易记忆甚至容易被回想起来。能达到这样的目的就是一个很好的名字。

通过这简单的三步筛选，一个好名字就诞生了。

**Tips 有了好名字，还有三件重要的事要做**

当公司、品牌或产品有了好名字后，还有更重要的事情要做。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

### 1. 注册商标

把名字与自己的企业绑定起来，而且把与名字相关的周边名称都注册下来。比如注册名字是“加班狗”，那么就可以把“加班汪”等类似的名字一起注册。在海底捞成名后，谁知道“水里捞”“海里捞”“锅里捞”等类似的仿造品出了多少？与其在成名后被无数冒牌货模仿，忙着到处救火，不如现在花点钱防患于未然，先把品牌的周边保护起来，让别人无处下手。

### 2. 买下域名

与品牌名字相关的域名对自己的价值不言而喻。知道京东最初的域名是什么吗？是360buy.com，这种“数字+字母”的方式在域名注册领域不是太好的域名。那么现在京东的域名是什么？jd.com，相信没几个人不知道的。但是你不知道的是，京东为此付出了3000万元的代价，花3000万元才购买下这一域名，而且在此前，京东花费数以亿计的广告投入，最后都给jd.com做了“嫁衣裳”。

### 3. 注册微博与微信公众号

微博和微信公众号作为当前炙热的新媒体，社会影响力不容小觑。关键是这两大平台有一个共同点，企业或产品可以进行官方认证。所以，在公司初创期，趁着还没有人冒名顶替赶紧把名称注册认证下来。此外，自己的品牌也能在初期拥有两个对外传播的官方平台，方便公司对外传播发声或维护用户。

## 第二节 做个好产品，要超用户预期

最近一年，我给朋友推荐最多的一个产品，是一个售价仅100多元的养生壶。而且，被推荐的朋友都买了，他们还推荐给了自己的朋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

友。

为什么，这个养生壶，100多元，也不是很昂贵的产品，我会为这个养生壶免费做营销呢？

事情的缘起是这样，我有喝红豆薏米水去湿气的习惯，但因为红豆和薏米，都不是太容易熬，每次都要在燃气灶上熬很久，得一直注意着火，担心水被烧干，很是麻烦。

有一次和一个注重养生的朋友聊天，说到这个麻烦。他说，“我给你推荐一个‘神器’，叫养生壶。你把红豆和薏米洗干净，往壶里面一放，加上水，开始熬，然后你就等着熬好即可”。

这么神奇，我就马上打开京东，搜养生壶，100多元钱，马上买了一个。于是，当收到这个养生壶时，发现它有约20种功能：熬汤、烧水、水果茶、养生汤、煮粥、煮蛋、做姜茶、做银耳莲子汤等，操作简单到只要把东西放进去，调到对应的程序，就不用管了。而且，这个养生壶，还是透明的壶体，能直接看到壶里面的情形，水多了，水少了，是否熬好了，都一目了然。

我太喜欢这个养生壶了，功能实在是太强大、太方便。于是，我甚至做到了，只要是和人聊到烧水，聊到养生的话题，就一定会给人推荐。

**其实，看到这里，大家肯定也明白了，之所以如此疯狂地推荐，就是因为，产品“超出期待”。**这个养生壶，实在是颠覆了我原本对烧水壶的认知，原来一个烧水壶，还能做这么多，超出人们对一个烧水壶的期待。

首先声明，我没有收任何养生壶公司的广告费，讲这个经历，就是想告诉大家，好产品，自己会说话。**只要产品能“超出用户预**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**期”，就自带了爆红基因，就能让用户主动分享，主动推荐，产品就能引发自传播。**

那产品如何才能“超出用户预期”呢？对于创业公司而言，可以从外观、功能、创新这三个方面入手。

**一、外观：在看“颜值”的时代，外观投入回报高达1500倍**

如果说产品功能是“第一核心技术”，那么产品外观设计则被很多企业视作“第二核心技术”。**据美国工业设计协会测算，工业外观每投入1美元，可带来1500美元的收益，即投入回报，高达1500倍。**在欧美发达国家，产品设计的资金投入一般占到总产值的5%～15%，甚至占全年产值的30%，而在中国，绝大多数企业的产品设计投入占比一般都不到总产值的2%。

每个人对美的认知是不一样的，一个产品，到底怎么才是好看，这难有定论，所以，关于美学的问题，本书不进行专业讨论。**但在“颜值”上，对于创业公司的产品而言，容易出效果的方式，那就是“与众不同”。**

**那如何“与众不同”，有两个方向：一种是满足用户更深层次的需求，让用户爱不释手；另一种是通过外观，让产品拥有更强大的功能。**

下面，我们来看一个案例。

凡米粒（Familyout），一个专注于亲子出行的品牌，一年左右的时间，凡米粒不仅先后拿下两轮融资，而且款款产品，都是畅销品。

凡米粒的产品，之所以畅销，有一个很显而易见的原因，就是外观。作为亲子产品，所有凡米粒产品的外观，每款都令人大开眼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

界，“颜值”逆天；而且，其外观，都是基于小孩的真实需求设计，是小孩绝对喜欢的存在。

**案例　凡米粒：亲子出行新锐品牌，靠“逆天颜值”款款卖爆**

在凡米粒的产品中，我们来挑选几款具体介绍。如果大家要看更多凡米粒的产品，可以网上搜索凡米粒。

**大脚怪工程车拉杆箱**

正如“大脚怪工程车拉杆箱”这个名字，凡米粒的这款拉杆箱，外观就是一辆工程车，黄色的车身，四个大大的轮子。对于工程车、挖土机，但凡家中有男孩的朋友都知道，小男孩对这样的外观是完全无法抗拒的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

哆啦A梦大梦想家儿童背包

有几个哆啦A梦的粉丝，能抵挡得住如此可爱的造型。更何况，这款哆啦A梦的背包，将哆啦A梦的造型真正地完美呈现，不是采用一个图画印在背包上，而且采用硬质塑胶开模成型工艺，是一个立体的哆啦A梦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

超级航天飞机包

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

整个航天飞机包是一个航天飞机的造型，别说其他特点，就是“好看”。而且，随包还附赠很多漂亮的贴纸，小孩子可以自己DIY，贴成自己喜欢的样子。

小羊肖恩骑行旅行箱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

产品将小羊肖恩卡通形象与骑行类旅行箱有机结合在一起，既呈现了小羊肖恩的可爱形象，又通过细节功能体现出搞怪个性，让人看一眼就很喜欢。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

如果凡米粒是通过外观，满足了小朋友们真正的需求，那么，这个红遍全球的“烂箱”，则是让完全反常规的外观设计，使产品拥有了更强大的功能，能满足用户真正的而非表象的需求。

**案例　烂箱：太烂了，真的让人舍不得再摔了**

有的人花好几万元买一个日默瓦箱子，可能在一次悲催的旅行之后，坚不可摧的日默瓦，也会有“毁容”的危险。意大利设计师Francesco Pavia想出一个绝招，推出一款名为烂箱（Crash Baggage）的行李箱，中文译为“烂箱”。Crash Baggage都做了“预防性破坏”的加工，故意在平时容易被撞凹的地方设计凹槽。像是它已经被扔了上百次才终于“安分”了一样，外形已破成这样惨不忍睹之后，谁还忍心再用力摔它，万一彻底摔烂了，怎么办？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

烂箱的表面凹凸不平，就像已经摔得很烂了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“烂箱”和其他行李箱最大的差异在于除去“心痛”的压力！让你不会因为旅行箱上的碰撞、凹损、摩擦、变形，毁了美好心情。“烂箱”一经推出就受到时尚前卫人士的追捧，他们并不觉得丑，反而觉得它越破越时髦，甚至很多人以摔箱为乐。难以想象，看起来破烂不堪的“烂箱”竟然成为很多明星的心头好。周冬雨在真人秀节目《我们相爱吧》里拉了一个这样的箱子，诺一上《爸爸去哪儿》节目时也用了一个。

烂箱的创始人Francesco Pavia的父亲很早就投入行李包的事业之中，Francesco Pavia在耳濡目染之下，对行李包也是知之甚深。一次在机场候机，他听到两个旅客的交谈内容，担心新买的行李箱在托运时碰坏。这激发了Francesco Pavia的灵感：什么样的行李箱才不需要担心被碰坏呢？答案只有一个，那就是已经破烂不堪的箱子。“Handle without Care”才是烂箱想传达给大家的理念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

烂箱虽烂，可人家的营销却一点不烂。

第一次营销：“搬运小哥，求求你千万别对我的箱子手下留情啊！”在社交媒体上，Crash Baggage发布如此“挑衅”的内容。言外之意就是，本箱可不怕你摔，不管摔成什么样，用户也看不出来被摔过。这立马成了“烂箱”的独特标志，“烂箱”开始大受欢迎。

第二次营销：在Instagram上举办“破箱子破摔”的互动活动，评选摔得最烂的5个箱子并进行展出，参与活动的人更是数不胜数。通过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这几次成功营销活动，越来越多的人对“烂箱”认可，并且对其品牌价值观“Handle without Care”更是崇拜不已。更多的人参与到“虐待烂箱”，以及晒照片的过程中来，使其成为时尚的潮流。

“烂箱”在外观上颠覆性地改变了消费者的固有观念，通过“预防性破坏”让用户不必再担心旅途中旅行箱损坏的问题，其实这就是为这个箱子创造出了新的功能，就是用户再也不用担心自己的拉杆箱被摔了。

这是一个很普遍、很多人都在乎的内心需求，但是市场上从未有一个旅行箱生产商注意到这点，他们在乎的是如何让箱子更加完美无缺、精致绝伦，却忽略了这种最实际的需求。然而“烂箱”在无法改变“箱子一定会损坏”的情况下，反向思维创造出的产品，通过外观设计，让用户回归到自己的真正需求上来，这才是为何“烂箱”大获成功的真正原因。

## 二、功能：要让用户说出“原来可以这样啊”

**每个产品都有且只有一个最根本的需求，这也是用户购买这个产品要满足的最真正的需求，其他的功能只是锦上添花而已。**忽略了根本需求，反而容易让产品的定位模糊，不利于产品的销售。

我们在做产品时，需要做的是，抓住根本需求，在此基础上进行不断的优化与升级，超出用户的预期，**让用户惊讶说出“啊！原来可以这样啊”！**

譬如一个电冰箱，真正需求是储存食物，延长保质期；洗衣机的真正需求是洗涤衣物。再往深处挖掘，可以在此基础上延伸更深的需求：电冰箱可以智能控制温度省电，可以把温度分层次进行不同食物的保存，甚至提醒哪些食物即将变质；洗衣机可以甩干衣物，可以自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

动加洗衣液，可以定时洗衣服，等等。这些都是在根本需求上挖掘出来的，是在满足储存食物和洗涤衣物的功能的基础上超出了用户的预期，让用户拥有更多的惊喜。

下面，我们就来看两个具体案例。

**案例　解决自拍难题，中国传音手机成“非洲手机王”**

TECNO、itel、Infinix，这是深圳传音控股有限公司（简称传音）旗下的三个手机品牌。可能，你并没有听说过它们，但就是这三个中国手机品牌，在非洲的市场份额却达到40%，是名副其实的“非洲手机王”。

要知道非洲有60个国家和地区，超过12亿人口，40%的市场占有率是一个非常大的数字。和国产知名品牌相比：华为全球的手机量为1.08亿部，小米约7000万部，传音虽然只有5000多万，但出口量远超我们所熟知的品牌。尤其在非洲，更是当之无愧的“非洲手机王”。

传音手机，之所以能有如此成绩，就是因为其在功能上不断突破，超出了非洲用户曾经对于手机的期待，满足了非洲用户的真正需求。

首先是在自拍功能上突破。全世界人都爱自拍，非洲人自然也不例外，但是以现有的识别技术，让非洲人很难为“面部识别美颜”手机买单了。普通手机，尤其在光线不佳的情况下，有可能拍出来的是一团漆黑。为了贴合非洲本地市场，传音分析了大量本地人的照片，从面部轮廓、曝光补偿、成像效果等方面进行研究，最终传音手机通过眼睛和牙齿定位，在此基础上加强曝光，帮助非洲消费者拍出更加满意的照片。毫无疑问，相比较其他拍照手机并不能满足非洲消费者

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的需求，这种为深色皮肤人群量身打造的识别技术和拍摄手段，更能深入消费者的内心。

其次是在消费者体验上突破。经过深入的市场调查，传音发现，非洲用户大多拥有2张以上的SIM卡，受消费能力所限，只有一部手机，于是根据当地市场的普遍需求，顺势推出双卡手机，甚至四卡手机。事实正是如此，早在2011年，传音旗下的TECNO品牌就被誉为“非洲双卡手机第一品牌”，当时距离传音正式进入非洲市场不超过3年。

最后就是传音手机在音乐上的突破。能歌善舞的非洲人，怎么能离得开音乐呢？传音手机Boom J8，主打音乐功能，居然随机赠送一个定制的头戴式耳机。结局你也猜到了，手机大获成功，尤其是喜欢音乐的非洲人，简直离不开它！

传音手机能在国内不为人知，却在非洲风生水起。其原因不外乎一点：挖掘当地用户的真正需求，不断地做精做深，贴近消费者内心的真正需求。而不是用“国际标准”来面对非洲市场。**这种为其定制化的改变让非洲用户惊讶：原来我们也能拍出这么好的自拍照！这就是在功能上超出了用户预期。**

**案例　虎猫G200：小小突破让游戏新手“秒变大神”**

虎猫，是一个专业的游戏外设品牌。2015年下半年，其推出了虎猫G200游戏鼠标，锁定的目标用户是游戏技能相对初级的用户。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最开始，这就是一款“三好学生”式的产品，各方面的参数性能都不错，但就是没有一个特别突出的点。如何让游戏“小白”愿意使用这款鼠标，而且还能在目标用户中自然爆红呢？

那就从游戏“小白”的真正需求入手，要超出他们原本对游戏鼠标的认知，且真正满足他们的需求。

对于游戏“小白”而言，真正的需求就是，自己的游戏技能快速提升，要能在游戏中获胜。其实，很多游戏“小白”，为了让自己的游戏功能更强大，会把很多游戏中大招的复杂使用手法（游戏用户一般把此称为宏技能），直接内置游戏鼠标中，构成一个宏技能库。内置了宏技能后，用户在使用大招时，无须复杂操作，一键宏技能，也就是一键出大招，可谓“秒变大神”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

此前，要想把一键宏技能装入鼠标中，游戏“小白”玩家，一般都需要找游戏“大神”帮忙才行，需要游戏高手把大招的操作技能使出来，并内置到鼠标内。或者，有一些卖游戏鼠标的零售商家，会帮助游戏“小白”完成这一工作。根据这一发现，虎猫G200就把很流行的游戏的常用宏技能，都内置到鼠标中。这样，消费者在买到鼠标后，就已经有了宏技能库，无须再求助于游戏“大神”了。

这样，虎猫G200就成了一款内置宏技能库的游戏鼠标。这个内置的宏技能库，就是这款鼠标内置的“爆红基因”。如此满足“小白”真正需求的产品，游戏玩家之间相互推荐，媒体主动报道。就这样，虎猫G200迅速在“小白”用户中打开了市场。

“让游戏小白秒变大神！”这就是利用游戏玩家的普遍心理，最终打动了游戏“小白”用户。对于购买游戏鼠标玩家而言，这款能让他们“秒变大神”的游戏鼠标就是在满足对鼠标的基本功能中超出了用户预期。而这种惊喜让购买了虎猫G200的“小白”玩家把这款鼠标推荐给同样玩游戏的朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

通过虎猫G200的鼠标可以看出，做出超用户预期的产品，很多时候，不是一定需要技术突破，革命性创新。**真正需要的，只是你有一颗愿意满足用户真正需求的心，想得再全一点，再深一点，做出来的产品，就能超出用户预期。**

三、创造：一个全新的爆红点

当公司的产品，因为各种原因，无法在外观和功能上超出用户预期时，你需要做的，就是创造一个全新的爆红点。比如，一个全新的概念、一种全新的销售方式，**做到超出用户预期，但恰好又是用户“真的需要”。**

在本章开头讲到的Roseonly，就是创造了一个全新的点。还是玫瑰花，外观与功能不会有根本的突破，但就因为创造了“一生只送一人”的点，让Roseonly成为“你是我的唯一”的表达。

玫瑰象征着对爱情的美好祝愿，相信这是所有从事鲜花出售行业都打造的卖点，但人人都打造的卖点会造成一个问题，通常很难有一个品牌拥有自己个性鲜明的特点，这也是很多鲜花销售店难以做大、做强的原因。

所以，创业公司想要“鹤立鸡群”，就必须创造一个全新的概念，树立自己的独特卖点。Roseonly就是凭着“一生只送一人”的概念，作为一个新的玫瑰花品牌，诞生之日，就快速爆红。毕竟，**“一生只送一人”不仅仅是一个全新的概念，而是无数女性最真实的需要。**

还有关花的创业公司的案例，“花点时间”，凭着一个全新的“悦己消费”的理念，上线近两年，就迅速累积了数百万高端用户。我们来具体看看“花点时间”是如何做的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 案例　花点时间：每周一花的小幸福，只为取悦自己

2015年年中，朱月怡创立了中国首个定位于“无用生活美学”的电商平台花点时间。花点时间以鲜花为入口，通过“预购+周期购”的每周一花（99元/月起，每月4束）模式，每周为用户提供一束不同主题的鲜花到家或办公室。花点时间，为热爱生活的都市女性提供独特而全新的生活方式体验——每周一束主题鲜花，满足目标用户生活格调及精神需求，给予用户追求幸福的归属感。

花点时间，每周一花的小幸福

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

上线近两年，花点时间已迅速累积了数百万高端用户，销售额以周100%的增幅高速增长。为什么有如此好的成绩呢？**就是因为“花点时间”完全改变了人们对买花的既有认知，创造了全新的鲜花“悦己消费”理念，而这恰好满足了很多都市女性内心深处真正需要让自己享受更好生活的需求。**

从外观上看，鲜花就是鲜花，即使在组合上有差别，但也难以做出突破性的改变；在功能上，鲜花主要是作为礼物赠送。在很长一段时间内，国内的鲜花市场的使用场景都是被作为礼物的一种，在特殊时间和特定场景下赠送的，比如，情人节、母亲节、婚礼、探病等场景。

花点时间打破了国内鲜花市场上的传统使用场景，开辟出新的消费场景：悦己消费。根据当下的生活和热点，花点时间每周推出主题鲜花的概念，花束搭配和花材选取都很有情怀和讲究。潜移默化地教育消费者，开辟悦己消费的市场。与其他鲜花零售不同，花点时间的悦己消费模式更加长期稳定，顾客对花点时间的依赖程度会更高，因此花点时间也就与其他同行区分开，有了自己的鲜明特点。

用户在收到鲜花之后只需要导入营养液插花就完成了，在方便消费者的同时也保留了一点插花的成就感，面对自己摆弄好的漂亮鲜花，又有哪个人能忍住不发一下朋友圈呢？

Roseonly与花点时间，所销售的实体产品都是花，都是植物。植物不像其他工业化的产品，很难在产品本身上，有功能上的突破。种下玫瑰，开出来的都是玫瑰花，你很难说出这一朵和那一朵有什么区别。所以，这两个品牌，都是为产品创造了全新的理念，也就是创造了全新的点，都得以快速发展壮大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

因此，**需要创造全新理念，全新的点的公司，都很容易出现在非工业化产品上，比如农业产品等。**所以，如果你的创业项目，最终销售的产品，是动植物，如果找不到营销点，就想想，如何能为产品创造一个全新的点。

下面，我们就来看一个鲜果的案例——小甜甜石门柑橘，也是通过创造一个全新的点，一出来，就快速打开渠道，成为大家乐于分享，争相购买的水果。

**案例　松针保鲜，小甜甜石门柑橘卖疯了**

小甜甜石门柑橘的这个点是：松针保鲜，留住天然的味道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

松针保鲜的小甜石门柑橘

小甜甜石门柑橘，就像其他的很多水果一样，在外观与功能上，难以突破。毕竟，柑橘基本上都是一样的外观，而功能上都是直接剥皮就吃的。虽然小甜甜石门柑橘的味道非常好，但这只能吃过后才能感知，难以做到一炮而红，所以必须创造一个能自动引爆的点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

从消费者的需求出发，大家都希望能吃新鲜的、天然的水果。所以，很多水果，都标榜新鲜，比如，次日达，现摘现发等。但比较遗憾的是，这些说法，真的都只能是一个说法，而且感觉全世界卖水果的，大家都在用这些点，用户根本难以相信。毕竟，谁都没有办法证明，你就是现摘现发。

小甜甜石门柑橘，都未经任何化学保鲜处理，而是要把天然的石门柑橘，以最快的速度，送到用户的手中，主打的就是“新鲜天然”。

可问题来了，柑橘皮薄，很容易受伤腐烂，市面上的柑橘，大多都经过了化学防腐剂处理，不健康也让天然甜味大损。

小甜甜石门柑橘，拒绝这种化学保鲜的方式，而是采用最自然的“松针保鲜”法。松针保鲜，是石门橘农多年来一直使用的天然保鲜方法。在柑橘上铺一层松针，柑橘既能顺畅呼吸，又能轻松锁住水分。松针表皮有一层蜡质，水分蒸发缓慢，小柑橘还能持续从松针中吸收水分，继续后熟，让果肉糖分增加，味道更加鲜甜。因此，松针保鲜柑橘，不仅能越放越新鲜，还能越放越香甜！

也就是因为“松针保鲜”这种方式，不仅真正起到了保鲜的作用，而且也是完全超出了用户的预期，把新鲜视觉化了，给用户一个最直观的感受，就是名副其实的“新鲜看得见”。

假设这样一个场景，当你收到一箱小甜甜石门柑橘，打开纸箱，你看到的是一层薄薄的松针，轻轻拨开，拿出一个柑橘，发现甚至还有露珠在柑橘的表面时（松针锁住了柑橘表皮的水分，阻止了水分被蒸发，就形成了一层露珠），你是不是觉得，无比的新鲜天然。你剥开柑橘皮，吃一个，就是柑橘本来的味道，浓浓的柑橘味，你甚至会感觉，哇！原来这才是柑橘真正的味道（市面上的多数柑橘，大多经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

过化学保鲜，味道大损，早已不是柑橘天然的味道）。因为松针保鲜，让你有了一连串超乎你原本预期的体验，谁都会忍不住拍一张照片，发到朋友圈，给大家分享这松针保鲜的小甜甜石门柑橘。

毫无疑问，小甜甜石门柑橘，就因为“松针保鲜”这个完全创新的“点”，自带了爆红基因，在用户中快速传播开来。而且，也是因为“松针保鲜”这个点，小甜甜石门柑橘也快速得到了各大生鲜电商平台的青睐。当几乎所有水果都是千篇一律，强调产地，强调现摘现发时，拥有如此独特卖点的小甜甜石门柑橘，自然是成了各大平台争抢的水果。

为了超出更多用户预期，有更多能引发自传播的点，小甜甜石门柑橘创造了一个全新的卖点——自带表情包。在小甜甜表情包系列的每一箱柑橘中，都会附赠一张表情包贴纸，各种心情的贴纸，贴在柑橘上，很是可爱，很受儿童用户的欢迎。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

自带表情包的小甜甜石门柑橘

**在这一部分的最后，还要特别强调一点，不管如何创新概念，创造卖点，做产品，都必须坚守产品本身的品质，这是产品生存的根基。**

就比如，小甜甜石门柑橘，就来自中国早熟柑橘县——湖南省常德市石门县。石门县，地处神秘的北纬30度，从洞庭湖直上湖南屋脊壶瓶山的独特地理位置，孕育了最甜的石门柑橘。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

石门柑橘，贵为“国果”都已经有30多年的历史了。1984年就成为礼宾用果，1990年是北京亚运会指定水果，2014年成为APEC峰会专供水果。2014年，石门柑橘登上湖南卫视王牌综艺节目《天天向上》，现场被主持人称为“世界上最好吃的水果”。而且，石门柑橘很早就是中国柑橘的世界名片，1986年，首度出口苏联和加拿大，如今，中国每出口5个柑橘中，就有1个是石门柑橘，占中国柑橘出口量的20%。

即使石门柑橘如此之好，可谓在石门，任何一个橘子，都是代表着很高的水准。但小甜甜石门柑橘，依然坚持优中选优，只选向阳黄土山坡地上最优的柑橘，而且，每个都是由数十年选果经验的老橘农精选而出。

**所以，勇敢创新、创造，并超出用户预期，但不要忘记品质这个根本。好产品，永远是产品生存的根基。**

## 第三节 讲个好故事，让人愿意聊

**好故事公式：不合常规+曲折细节+激发情绪**

做营销，就是讲故事！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

好故事，成就一个好品牌！

以上都是你曾经听到或看到过的话。或许有些夸张，但“讲故事”，的确是一种很有效、很能引爆产品的营销方式。毕竟，故事太有传播力了，《伊索寓言》能流传几千年，得益于故事的魅力。

关于如何讲故事，怎么做故事营销，已经有很多观点和方法。本书则从营销的角度，为大家总结了一个“好故事公式”，并结合创业公司营销的案例，来进行具体的讲述。让大家都能照着这个公式去做，轻轻松松，为公司、为产品、为品牌讲出一个好故事。

## 一、好故事公式：不合常规+曲折细节+激发情绪

从营销的角度来评定，什么样的故事才是一个好故事？

**我的答案是能让人愿意聊的故事。**

让人愿意聊，则代表这个故事能引发自传播。自传播，才能影响更多的人，才能对更多的人起到营销的效果。

那么，什么样的故事，能让人愿意聊呢？

**我来给大家一个“好故事公式”：好故事=不合常规+曲折细节+激发情绪**

下面，我来为大家具体讲述好故事公式。

### （一）不合常规是故事的骨架

救护车、消防车的喇叭声与其他汽车不一样，而且还会一直响。为什么？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

因为它要让你知道，是“我”来了，情况紧急，大家注意。

这就是打破常规，因为其他车的喇叭声不是这样的。所以，救护车、消防车就是用这样的方式来引起大家的注意。

根据脑科学的研究表明，当一个不合常规的事情，也就是意外的事情发生时，听者的反应更强烈。比如，你晚上走在漆黑的马路上，突然旁边蹿出一个人，大叫一声，你肯定要被吓一跳。

所以，讲故事，也是一样，**第一个要素是，要不合常规，才能引起人的注意，给大脑带来更强烈的刺激，就是要让人有“哇”的这种感觉。**毕竟，天天发生的事、在生活中天天看见的事，并没有什么新奇，天天都看腻了，来点不一样的，才吸引人，才刺激，才是好看的故事。

就像写剧本，其中有一条原则，就是要转折，情节朝着你越想不到的方向发展，片子才会越精彩，越刺激。大家想想，是不是有这样的体会，电视剧的主人公，在命悬一刻时，在最后关头，总是会有人出来，救其一命。

**不合常规，是整个故事情节上的骨架；整个故事，必须是一个不合常规的存在。**

用一个具体的故事来讲，比如经典的“灰姑娘”的故事。

那么，这个故事的骨架，就是“一个白马王子爱上了灰姑娘”，这是一个不合常规的存在，毕竟，现实生活中婚姻讲究门当户对，白马王子应该与公主在一起。

### （二）曲折细节是故事的身体

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**一个故事，有了骨架，还要填充曲折的细节，才能饱满，才会精彩。**

还是用“灰姑娘”的故事来分析，有了骨架后，再填充细节。那么，整个故事就变成了下面的样子：

从前，有一位长得很漂亮的女孩，她有一位恶毒的继母和两位心地不好的姐姐。她便经常受到继母与两位姐姐的欺负，被逼着去做粗重的工作，经常弄得全身是灰尘，因此被称为“灰姑娘”。有一天，城里的王子举行舞会，邀请全城的女孩出席，但继母与两位姐姐却不让灰姑娘出席，还要她做很多工作，使她失望、伤心。这时，有一位仙女出现了，帮助她摇身一变变成高贵的千金小姐，并将老鼠变成马夫，南瓜变成马车，又变了一套漂亮的衣服和一双水晶鞋给灰姑娘穿上。灰姑娘很开心，赶快前往皇宫参加舞会。仙女在她出发前提醒她，不可晚于午夜十二点回来，因为午夜十二点以后魔法会自动解除。灰姑娘答应了，并出席了舞会，王子一看到她便被她迷住了，立即邀她共舞。欢乐的时光过得很快，眼看就要午夜十二点了，灰姑娘不得已要马上离开，在仓皇间留下了一只水晶鞋。王子很伤心，于是派大臣至全国探访，找出能穿上这只水晶鞋的女孩。尽管有继母及姐姐的阻碍，大臣仍成功地找到了灰姑娘。王子很开心，便向灰姑娘求婚，灰姑娘也答应了，两人从此过上了幸福快乐的生活。

不合常规的事，因为概率低，如果空有骨架，是不是总感觉不真实。就好比，白马王子爱上了灰姑娘，平民少女嫁入豪门，只是这样的一句话，很吸引你，但你总是将信将疑。**所以，需要在故事中，填充很多细节，让故事饱满起来，成为看起来是一个真实的故事。当然，在填充细节时，在故事的具体情节上，设计更多曲折精彩的细节，让故事更精彩，更好看。**

比如，在灰姑娘的故事中，作者就设计了好几个曲折。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第一个是，灰姑娘想要参加王子举办的舞会，但继母和两位姐姐不让她出席，然而在关键时刻，一位仙女出现，让灰姑娘摇身一变成了高贵的千金小姐。

第二个是，舞会上，王子爱上了灰姑娘，但灰姑娘必须在午夜十二点前离开，以为两人不会再继续了，但因为留下了水晶鞋，最终王子找到了灰姑娘。

当然，细节还有一个重要的作用，就是当大家讲述这个故事时，有具体的内容可说，能把这个故事讲得绘声绘色。而不是讲了一句“这是一个王子爱上灰姑娘的故事”，后面就不知道说什么了。

### （三）激发情绪是故事的目的

美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院教授乔纳·伯杰（Jonah Berger）研究了《纽约时报》连续3个月内刊登的文章，他发现，“唤醒”在一定程度上促使了人们分享故事和信息。无论是由于情绪激发，或是其他原因，当人们在心理上被唤醒时，自律神经就被激活，从而促进社交性传播行为。简而言之，特定情绪的唤醒可以决定一条信息能否被传播。

乔纳·伯杰基于这项研究，在美国心理学学会期刊《心理科学》（*Psycho-logicial Science*）发表的一篇文章中指出：他们发现情绪类文章被转发率最高，而且“高度情绪唤起”内容的转发要高于“低度情绪唤起”的内容。高度情绪唤起包括开心、感动、敬畏、焦虑、愤怒等，低度情绪唤起指的是满足、悲伤等更为低调的情绪反应。

**所以，如果故事唤醒了人的某种强烈的情绪，则能赢得很高的转发，能够引发自传播，让人愿意分享。既然激发情绪是故事要达到的目的，那我们讲故事，就是要激发大家的情绪，尤其是要达**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**到“高度情绪唤起”的效果，比如，快乐、愤怒、悲伤、感动、恐惧等。**

我们还是来看“灰姑娘”的故事，这个故事就激发了很多女生羡慕之情，希望自己也能遇到自己的白马王子。所以，很火的偶像剧，大多是这样的模式，灰姑娘女主，总是被高富帅男主爱得死去活来。

到这里，我们已经讲解完成了我们的“好故事公式”，我们来总结一下。

**好故事=不合常规+曲折细节+激发情绪**

首先，一个好故事，要让人有“哇”的惊讶感，需要有一个不合常规的骨架，就是故事的主体得是一个不合常规的存在。

其次，故事需要有曲折的细节，让故事有血有肉，真实饱满精彩，让人分享的时候，有东西讲。

最后，故事要能激发人的情绪，从而引发大家的主动传播，去分享。

**总结一句话，一个好的故事，就是让人“哇”之后，还想聊，有得聊。**

我们来举一个例子，随便假设一个故事。比如，你很兴奋地和你朋友说：黄种人第一次获得了100米短跑的世界冠军了。这是一件打破常规的事，但你的朋友肯定会有很多问题，马上会问你：是什么比赛？这个黄种人是谁？是博尔特发挥失常吗？黄种人是怎么赢的？他跑了多少秒呢？所以，填充细节，才有具体的内容，才能有得聊。当然，这个故事也会激发了你作为黄种人的自豪感，让你分享给更多的人，这就是激发情绪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 二、正能量、趣味性、有态度，这三种故事很容易火

到这里，大家也明白了，情绪决定故事能否被自传播。那公司讲故事，到底怎么做，最容易激发情绪，最容易爆红呢？

**我个人推荐这三种故事方向：正能量、趣味性、有态度。**

在后面的内容中，我将对这三个方向的故事进行具体的讲述，同时，也结合具体的案例，来学习如何利用“好故事公式”讲故事。

### （一）正能量：激发正向情绪的故事总能被广而传之

美国沃顿商学院教授乔纳·伯杰在研究中也发现一个有趣的现象：**激发正面情绪的文章一般都被广而传之；激发负面情绪的文章，如果引发悲伤情绪，传播率则会降低。**

人愿意传播正能量，媒体愿意报道正能量的故事，积极向上的东西往往能激发人的传播欲。

在纸媒当道的时代，故事的泰斗级刊物——美国的《读者文摘》，是当今世界上畅销杂志之一，它拥有48个版本，涉及19种语言，并畅销于世界60多个国家。同样，中国的《读者》杂志，月发行量则突破1000万册。

如今是社交媒体时代，正能量内容的文章从来都是大家的宠儿，不管是微博，还是微信公众号，此类内容的自媒体，粉丝量都特别大。而对于个人，在朋友圈里，从来都不缺正能量的热文被热转。**一方面，大家的情绪被正能量故事激发；另一方面，把正能量的故事分享出来，可以表明自己的身份，让大家感觉到，自己就是一个正能量的人（毕竟悲观负能量的人没有那么讨人喜欢）。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

下面，我们就来看看两位80多岁高龄的老人，他们充满正能量的创业故事：

一位是大家都熟知的，曾经的“中国烟草大王”，在85岁高龄时，包荒山种橙的褚时健。

一位是大家或许没有那么熟悉，83岁高龄，一针一线做手工布鞋，通过网络，卖到国外的土家族贾奶奶。

我们先来看贾奶奶的故事。

**案例　83岁老太坚持梦想，网上卖手工布鞋，登上湖南卫视**

我们先通过湖南《常德晚报》对83岁贾奶奶的报道了解她的故事。

（常德晚报记者姜鸿丽）83岁的土家族老太贾玉南做了一辈子手工布鞋，老来愈发上瘾，现在将自己手工制作的儿童布鞋放到网上进行销售，“这些手工布鞋都是我一针一线做出来的，小孩子穿着舒服又健康，希望大家莫忘了祖宗们的老手艺。”

贾玉南的老家在石门县白云乡三合村，从小和母亲学做鞋、做衣服的她，16岁“出师”。后来结婚生子，做鞋便成了家常便饭。贾玉南说，石门土家族办婚事有做鞋的风俗习惯，谁家娶媳妇或者有女儿出嫁，都要做二三十双敬茶鞋送给长辈。贾玉南做鞋的功夫好，亲戚朋友常找她帮忙，一年少则20多双，多则50多双。白天农忙没有时间，她就晚上点着煤油灯加班加点地做。渐渐地，做鞋成了贾玉南的爱好，遇上谁祝寿，她干脆做两双鞋当贺礼。年纪一年年增大，贾玉南做不动成人布鞋，开始专做儿童布鞋。选料、做壳子、清底、切边、纳底、做鞋面、锁边到上底，每一道工序贾玉南都特别讲究。一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

双双小巧精致的手工布鞋也很受欢迎，贾玉南提着一竹篮儿童布鞋上街，一会儿的工夫，十几双鞋就会悉数卖出。

去年春节，在北京工作的孙子回家过年，贾玉南问他：“我做的布鞋是不是也可以放到网上卖？”得到肯定的回答后，她萌生了到网上卖手工儿童布鞋的念头。孙子帮奶奶申请了微店，并把几塑料袋儿童布鞋拍照上传。没想到，微店一开张就引来三四十张订单，“有一单还卖到了美国洛杉矶呢！”贾玉南自豪地说。

目前，贾奶奶的孙子正计划为奶奶注册“贾奶奶手工儿童布鞋”品牌，申请非物质文化遗产，建一间展览屋，珍藏这即将消失的民间工艺品。为了把这份手艺传承下去，贾玉南也开始培养自己的女儿和儿媳做布鞋。

（本文原刊自《常德晚报》2015年5月6日要闻版，记者姜鸿丽。）

贾奶奶的故事，首先是被湖南《常德晚报》的记者姜鸿丽发现，并率先对其故事进行了报道，紧接着，常德当地的电视台也来采访报道了贾奶奶的故事，之后，《湖南新闻联播》也对贾奶奶进行了专门报道。

随着湖南卫视的报道，贾奶奶更是一度成为“网络红人”。当然，贾奶奶手工布鞋，也被更多人知晓。贾奶奶故事的全程传播，都是媒体的主动报道，是真真正正的自带爆红基因。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

正在一针一线做手工布鞋的贾奶奶

了解完贾奶奶的故事，我们就来用“好故事公式”来具体分析。

**不合常规：**讲一个好故事的第一件事，就是故事的骨架。83岁的老奶奶竟然创业开网店卖手工布鞋，还卖到国外去了。这是一件不合常规的事，很令人惊讶。毕竟，一般的观念是在网上买卖东西是年轻人的行为，是很时髦的行为，创业也基本都是年轻人的事，83岁的老人，干这事，实在不可思议。

**曲折细节：**第二件事情是怎么让这个故事变得很饱满，这就需要在中间插入很多的细节。比如，贾奶奶的手工布鞋非常畅销，还卖到了国外；贾奶奶希望把做布鞋这一手艺传承下去，培养自己的女儿和儿媳做布鞋。这些细节，让贾奶奶的故事很饱满、很真实，让大家很有兴趣，而且还有具体内容分享出去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**激发情绪：**贾奶奶83岁创业的故事，非常具有正能量。如此高龄，都在坚持着自己的梦想创业，她要把这份手工艺传承下去。这样的正能量，能激励年轻人去奋斗，去坚持自己的梦想。当一个年轻人在缺乏动力时，看到贾奶奶的故事，他也许就会想，83岁的老太太都还能创业，我凭什么不努力呢？当然，也是因为这份正能量，贾奶奶的故事，会被如此多的媒体报道。

我们再来看褚时健的故事。

**案例　褚时健从昔日“烟王”到今日“橙王”**

褚时健的故事，大家都很熟知，书中就不再重复，大家想了解细节，网上搜索褚时健即可。

**不合常规：**被判无期徒刑（后来改判有期徒刑17年）的昔日“中国烟王”，70多岁疾病缠身保外就医，承包荒山种橙，历经10多年，在90多岁时，又成“中国橙王”！这是一个完全超出常人想象的故事。

**曲折细节：**褚时健的一生，是很多人难以想象的“V字型”人生。从打造红塔集团，到被判无期徒刑，褚时健曾跌至谷底。但他2002年保外就医，74岁携妻种橙，让世上多了一种叫“褚橙”的水果，这也让他再次成为传奇。这中间的每一步，都无比曲折，而中间的细节，则是那么令人动容。

**激发情绪：**褚时健的故事，充满太多的正能量。太多人被他的故事感动，太多人被他的经历鼓舞，太多人因为他的一句话热血沸腾。

**（二）趣味性：有趣是故事的万能传播利器**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

没有人愿意聊无聊的公司，也没有人愿意分享无聊的产品。沃顿商学院的乔纳·伯杰教授也指出，有趣也是激发人们对产品或者品牌兴趣的重要因素，尤其能激发他人讲述这个产品或者品牌。这基于一种理论，即谈话是人们的某种社会资本，告知别人不平凡的、令人惊奇的东西能够加深他人对自己的印象。事实也证明了这一点，在社交媒体上，趣味段子和视频总是能被疯传。

所以，讲一个有趣的故事，是一个有超强营销效果的好方法。下面，我们就来看一个经典案例。

**案例　美国棒球男星穿上女丝袜，腿美到不忍直视**

美国著名的丝袜品牌——恒适（Hanes），曾制作了一个经典的趣味广告，让品牌爆红，产品大卖。

广告中，一双穿着长筒丝袜的美腿，线条优美，充满诱惑。随着镜头逐渐上移，呈现出来的并不是美丽动人的少女，反而是一个长满体毛、相貌粗犷的男性。

这位男性不是别人，正是著名的棒球明星乔·拉密士，这个广告，就是恒适邀请乔·拉密士拍摄的最新款丝袜广告。伴随着“谜底”揭晓，乔·拉密士说了一句话：“我并不穿女长筒丝袜，但我想，恒适女长筒丝袜能使我的腿变得如此美丽，相信它一定能使你的腿变得更加美丽。”

这个广告的趣味性设计得很成功，同时激发了一种让人感到会心一笑的幽默情绪。一时间，恒适女长筒丝袜变得家喻户晓，并且销量明显上升。

通常丝袜广告的传播广告是什么样的呢？比如一个漂亮妖娆的女明星或者模特，穿着丝袜摆出各种风情万种的动作，暗示观众，想要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

做到这样只要穿上这双丝袜你也可以做到。恒适却反其道而行之，让一个长满体毛的男人作为穿丝袜的对象，而且是逐渐展露美腿到头部的形象，从心里的小期待变成大惊讶，这种反差就是一件很有趣的事情。

有趣的故事有很多，大家稍加留意就可以发现，所以，这部分不再讲述太多案例。

最后，特别需要提醒大家，很多时候，大家设计故事或者策划营销创意，为了有趣而有趣，甚至变成了恶搞。这样，不仅没有产生很好的营销效果，反而会有损公司形象。**真正有趣的故事，要能让人发笑，而且还能突出公司、品牌或产品的特点。**比如，恒适的广告，棒球男星粗壮的腿穿上丝袜变成修长美腿，这种创意不仅有趣，而且还突出了产品的特点：男人的腿穿上这双丝袜都能变得如此修长，女性的腿就更能达到这种效果了。

### （三）有态度：只取悦喜欢自己的人

**每个人都是有个性的。**

萝卜白菜，各有所爱，**做公司，做品牌，做产品，不用做到人人都爱，也做不到人人都爱。我们要做的，是要有自己的态度，有自己的坚持，有自己的原则，只去追逐会喜欢我们的人，尽量满足他们特有的需要。**

自然，讲公司的故事，也没有办法让这个故事，人人都喜欢听，人人都有兴趣。**讲故事，要做到有自己的观点，有自己所坚持的东西，那就是要“有态度”。不用去满足所有人，只需要抓住对的人，就够了。**同样，当你的这份坚持，这份“态度”，打动了他们，你就会得到他们发自内心的认可，让他们主动分享传播。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我们来看两个案例，看看它们是如何通过好的故事，讲好公司的坚持，亮明自己的“态度”，获得大家的认可，从而飞速崛起！

**案例　雕爷牛腩，无一物无来历，无一处无典故**

“无一物无来历，无一处无典故！”这就是雕爷牛腩的态度。

在雕爷牛腩的餐厅，每个地方，每个物件，都有自己的故事，自己的典故。

**配方：**牛腩的绝密配方是从周星驰电影《食神》的原型香港厨神戴龙处以500万元高价购买的。

**菜单：**青睐精悍的菜单，只需按顺序点单，顾客甚至可以决定菜品的去留，呼声较低的菜品会被逐出菜单。

**茶水：**为男性顾客提供西湖龙井、冻顶乌龙、茉莉香片、云南普洱四种茶水；女性顾客在餐厅则能同时享受到洛神玫瑰、薰衣草红茶、洋甘菊金莲花三种花茶，分别有美容、纤体和排毒之功效。都无须付费，可无限续杯。

**米饭：**食神咖喱牛腩所配送的米饭，三碗分别为：日本越光稻——日本国宝级大米，号称“世界米王”；蟹田糙米——这种米，从不施人工肥，仅仅靠水田中的螃蟹形成生态循环；泰国香米——这种米是泰国五千年水稻种植史上的骄傲，这种长粒米拥有特殊的茉莉香气，和牛腩混合后口味独特。和茶一样，米饭也可以无限量免费续添。

**筷子：**雕爷牛腩所用筷子甄选缅甸“鸡翅木”，上面激光蚀刻“雕爷牛腩”标识，这些筷子是全新的，未曾被他人使用，用餐完毕套上特制筷套，当作礼物送给顾客。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**用刀：**雕爷牛腩研发出了目前世界第一昂贵的中式菜刀。这种由“乌兹钢锭”锻造后的刀身，拥有海涛般美丽纹理——古称“穆罕默德纹”，相比所有吹毛断发的好刀，大马士革钢的刀具更适合切牛腩。在显微镜下，这纹理是由无数小锯齿组成的。所以在切割生牛腩时，配合“滚刀法”切割，行云流水、得心应手。

**用碗：**雕爷牛腩为这碗牛腩面，发明了一款专利“碗”——上方很厚重，很粗糙，端起来手感好，而对着嘴喝汤的三分之一处，则很薄、很光滑。在8：20的位置，开了一个拇指斜槽，为了方便卡住汤勺，当你端起来喝汤时，勺就不会乱动。这只碗的大小、薄厚、功能，放别的食物，别扭无比。但在吃鲍鱼骨汤牛腩面时，则得心应手、舒适无比。换句话说，这碗面也只有放在这只碗里，才能呈现最佳状态。

**用锅：**炖牛腩的锅，是雕爷牛腩申请的专利发明，并且还亲切地给锅起了个外号：铁扇公主。因为牛魔王，最怕的就是她。

雕爷牛腩的坚持就是把这一件事做到极致，所以，店内的每一物，都有自己的故事或典故，以此说明其极致。也许有些人会觉得没必要如此，但这没有关系，因为总会得到另外一部分人的赞赏和拥护。**你越坚持，越有个性，喜欢你的自然会更加喜欢你，这就是“有态度”的力量。**

**案例　奢瑞小黑裙——抱歉，我们只卖小黑裙**

1926年，设计师Coco Chanel、Edward Molyneux引领了“小黑裙”潮流。最早出现在时装杂志上的小黑裙，出自1926年的香奈儿之手，而真正让小黑裙成为女性追捧的对象却是因为奥黛丽·赫本演绎的一部电影。在1961年的《蒂凡尼的早餐》里，当时还只是时尚界新

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

面孔的奥黛丽·赫本令纪梵希小黑裙一炮而红，成为20世纪以来最无争议的对高贵优雅的权威定义。

从此，小黑裙成了女性优雅、美丽的标志和代名词。香奈儿的创始人Coco Chanel女士说过，女人的衣柜不可以缺少一件小黑裙。而在中国，有一位做着小黑裙梦的女士，叫王思明，2015年，她一手创办了一个互联网品牌叫作奢瑞小黑裙，开启了她的梦想之旅。

奢瑞小黑裙设计的广告语：抱歉，我们只卖小黑裙

“抱歉，我们只卖小黑裙！”

这是王思明为奢瑞小黑裙设计的广告语。奢瑞小黑裙是一个只出售黑色裙子的互联网服装品牌。2015年8月25日，小黑裙正式上线，数据显示，一年后的2016年8月15日，小黑裙的粉丝突破660万，年销售额接近1亿元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

奢瑞小黑裙能取得如此好的成绩，虽然有多方面原因，但“有态度”，是很重要的一点。**“抱歉，我们只卖小黑裙！”就表明了自己的专注，自己要把小黑裙做好的坚持与决心。**只做一个品类，这对于很多传统服装企业来说是很难想象的。只做小黑裙，靠一个品类打天下，在市场中的竞争压力会非常大。常规来讲，很多企业都会有多个品类，这样做能分散产品上的风险。当我们进入一家服装店时，也会发现很多的品类。而小黑裙没有这样做，它选择集中力量去打磨一个品类，这就对一切都有着极高的要求。

小黑裙的质检非常严格，据小黑裙的创始人王思明自己介绍，一批小黑裙到货，可能裙子上的椰子扣有瑕疵（一般来讲椰子皮会非常容易褶皱）都会被视为不合格。所以毋庸置疑，任何一个做出成绩的品牌，产品质量一定是第一位和最基础的。

奢瑞小黑裙同时是一个设计师集合平台，联合全球优秀独立服装设计师联名出品以设计师命名的小黑裙，让每一条小黑裙从出品开始都包含着意念和灵魂，让每一条小黑裙，都是经典。小黑裙社区有数百万的粉丝，她们有很多个性化的需求，有不同的眼光和品味，在社区中，设计师发布自己的设计方案和理念，粉丝们会表达自己的观点。通过这种互动，做出让消费者喜欢的小黑裙，当然，也保证了销量。

奢瑞小黑裙希望，做一个能够永久传承下去，即使100年后依然只卖小黑裙的品牌。

这就是奢瑞小黑裙的坚持，奢瑞小黑裙的“态度”！

奢瑞小黑裙，一个只卖小黑裙的服装品牌，短短一年，就创造了服装界的销量神话，创造过亿销售额。针对目标用户，小黑裙喊出了“抱歉，我们只卖小黑裙”的口号，肯定且直接地表达了自己的态

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

度和坚持，并且在品牌宣传中不断强调这种态度，这种态度鲜明的独立个性成为小黑裙备受青睐的内在核心。

关于有态度，最后总结一句话：只取悦喜欢自己的人，这样就好！

# 第二章 秀真我：一针捅破天

创业公司要勇敢秀真我，说清“你是谁”。你解决了目标用户的痛点，他们需要你，很想了解你。那怎么秀呢？找到“一剂猛针”，用一句话、一篇文章、一张图、一段视频、一场发布会，秀出来，一针捅破天，是你搞定用户的终极武器，也是创业公司营销的根基。

## 第一节 五种方法，找到“一剂猛针”

一个男生要追到一个姑娘，你需要在姑娘面前展现自己好的一面，而且要“投其所好”，提高成功率。比如，这个姑娘喜欢运动型的男生，你可能会说我喜欢跑步、打球等；而如果姑娘比较喜欢文艺青年，你要跟她讲你喜欢的小众电影和书籍。

做营销，跟男生追女生是一样的。我们要做的第一件事就是向目标用户介绍自己，大大方方地秀出真我，而且还要专门秀出目标用户感兴趣的部分。

这个道理看似很简单，但真正做得好的创业者并不多。我曾在一个众创空间，给大家做创业公司如何做营销的分享。当讲到“秀真我”这个部分时，我故意做了一个测试。我随机采访了现场参加活动的一位创始人，看看他能否说清楚自己做的是一家怎样的公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

以下内容，是当时在活动现场，我们两个人的对话：

我：您公司是做什么的？

他：我是做教育的。

我：那您具体是做什么教育的呢？

他：我是做家庭教育的。

我：您是做家教呢还是做其他什么教育呢？

他：我是做家庭演讲教育的。

就这样，追问了好几个问题，才知道了他的公司是做家庭演讲教育的。当然，我只是得到了这样一个模糊的概念。具体地，这个家庭演讲教育，到底有什么特色？怎么能一下吸引到用户，我依然不得而知。

这位创始人，不是个案。最近几年，我为创业公司提供营销服务，与很多创始人有过面对面的沟通。其中，能一两句话，把公司的主要业务和特色说清楚的人，或者说，能一下子把我勾住的人，真是少之又少（也可能是我接触的创始人，大多是找我解决营销问题的，恰好他们在这方面不太擅长）。

一方面是一两句话说不清楚公司的主要业务和特色的创业者，另一方面则是用户越来越稀缺的注意力。现在，信息爆炸，竞品拼杀到疯狂。秀真我，**一定不能面面俱到，必须找到一个点，一针捅破天，一下搞定用户。**

在前一章“埋种子：自带‘爆红基因’”中，埋下的这个种子，这个能天然爆红的点，很多时候，就是我们要秀的这个点，就是能一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

针捅破天的这剂猛针。比如，小甜甜石门柑橘，在秀真我的时候，使用的点，就是“松针保鲜”。

为了让大家更清楚、更成体系地了解如何找到这个点，找到这剂猛针，本书专门给大家总结了五种方法。

## 一、从用户需求出发

营销学泰斗菲利普·科特勒对营销的定义是：有盈利地满足用户需求。公司的产品或服务，就是要满足用户的需求。所以，这个点，从用户的需求出发，是一种常见且非常有效的方式。

### 案例　一呼医生，一分钟挂上专家号

一呼医生公司的业务很好理解，就是让用户能轻松挂上专家号，概括成一句话，就是“一分钟挂上专家号”。

在北京的朋友都深有体会，就是医院挂号难。有一天晚上一个朋友身体突然出状况了，把朋友送到医院已经是晚上12点，冬天的夜晚刮着特别大的风，我看到医院门外面至少还有十几个人裹着被子睡在那里排队，这些排队的人大部分都是来北京为亲人朋友挂号看病的，可以看得出挂一个专家号有多困难。但是一呼医生居然告诉大家一分

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

钟挂上专家号，这太有吸引力了，可以想象得到这些深夜排专家号的人要是知道一呼医生后会有什么反应，完全不用做什么推广，一句话就解决问题了。

所以，大家一定要记住，自己的公司，一定是解决了用户的某个痛点。找到这个点，从用户的需求出发，是很容易实现“秀真我”的。

## 二、从自身特点出发

从用户的需求出发，是反推用户需要什么，从而知道去说什么来契合用户；而从自身特点出发，则是从公司本身的产品、品牌特点出发，说给用户。

我之前就职于联想，负责联想手机的互联网营销，推过一款手机——联想K860。这款手机强推的一个卖点是“百张连拍”，就是从产品本身的特点出发找到的点。2012年，智能手机能连续拍照100张已经是一个很了不起的功能，很有竞争力，所以，就选用了这个点作为核心点。

从产品或品牌本身的特点出发，这个情况适合于对自己的产品极度自信时，觉着这样推出去一定会搞定用户。当然，如果可以和用户的需求刚好契合，那就再好不过了。其实，前面说的“一呼医生，一分钟挂上专家号”，也是公司的独特竞争力，可以说是从公司的特点出发，也完美契合了用户的需求。

## 三、对比竞品分析

“竞争战略”是由当今全球第一战略权威，被誉为“竞争战略之父”的美国学者迈克尔·波特于1980年在其出版的《竞争战略》一书

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

中，提出了三种卓有成效的竞争战略，分别是总成本领先战略、差别化战略和专一化战略。

其中，差别化战略是将产品或公司提供的服务差别化，树立起一些在全产业范围中具有独特性的东西。

差别化战略，也是我们寻找自己公司“这个点”的一种行之有效的方式。迈克尔·波特指出，实现差别化战略可以有许多方式：设计名牌形象、技术上的独特、性能特点、顾客服务、商业网络及其他方面的独特性。

在利用差别化战略的具体操作过程中，创业公司可以通过“对比研究竞品”的方法来进行。创业公司可以分析出自己的同类竞品都分别有哪些优势，而自己的产品或者品牌与它们相比，优势或者差异化在哪里，如果确定出来的这个点也刚好符合消费者需求，那么就是这个点。

对比竞品分析的方法，适用于发展相对成熟的行业。因为，行业成熟，就意味着竞争对手很多，你就需要认真分析竞争对手，作为后来者，分析竞争对手，找到自己的优势，才能找到自己在行业的位置，扬长避短，后来者居上。

比如，就电商这个行业而言，京东最开始就是采取差别化战略，选择自营的方式，在平台式电商淘宝当道的情况下，抢下自己的市场地位。而之后的电商平台，发展成功了，大多也是采用了这种方式，比如“专门做特卖”的唯品会。

**案例　唯品会，一家专门做特卖的网站**

唯品会，是电商平台的后来者，在淘宝和京东之后。截至2017年最新的数据，唯品会已成为全球最大的特卖电商，以及中国第三大电

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

商。唯品会所代表的特卖模式，也已经成为中国当代三大电商业态之一。

淘宝是一个大平台，大家在上面开店，品类繁多，但品质不能做到百分百的保障；京东是自营出身，正品正价，发展神速。唯品会要想发展，就必须避开淘宝与京东两个巨大的竞争对手。所以，唯品会把自己定位于“一家专门做特卖的网站”，在中国开创了“名牌折扣+限时抢购+正品保障”的创新电商模式，并持续深化为“精选品牌+深度折扣+限时抢购”的正品特卖模式。这一模式被形象地誉为“线上奥特莱斯”。唯品会每天按时上线正品品牌特卖，以最低至1折的折扣实行限时抢购，为消费者带来高性价比的“网上逛街”的购物体验。

就因为找到了“专做正品特卖”这个点，唯品会也在淘宝和京东两个巨头之间，找到了自己的生存空间，一下就把自己与两大电商巨头区别开来，并把自己的特色说出来，还满足了用户的需求。

毕竟，谁都想买物美价廉的商品，特卖就基本等同于打折。“一家专门做特卖的网站”，还能保证品质，对用户自然是有天然吸引力的。

毫无疑问，通过差别化战略，利用分析竞争对手的方式，来确定自己公司的“这剂猛针”，这是一种很有效的方式。如果差别化战略成功地实施了，那么它就成为在一个产业中赢得高水平收益的积极战略。

迈克尔·波特也认为，推行差别化战略有时会与争取占有更大的市场份额的活动相矛盾。推行差别化战略往往要求公司对于这一战略的排他性有思想准备，这一战略也与提高市场份额两者不可兼顾。而且，在建立公司的差别化战略的活动中总是伴随着很高的成本代价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

比如，京东做自营的模式，就是需要投入大量的成本进行货物采购，很显然，淘宝就没有这一成本支出；后来，京东为了强化自己“快”的竞争优势，自建物流体系，就投入了超级巨大的成本。

最后，不得不提一句，有时即便顾客很了解公司的独特优点，也并不是所有顾客都愿意或有能力支付公司要求的高价格。所以，**这就要求公司在确定自己的差别化战略，即投入“这剂猛针”时，一定要基于消费者的真正需求出发，不要盲目行事。**

**四、成为第一**

你知道世界上最高的山峰是珠穆朗玛峰，但是你知道世界第二高的山峰是哪座山吗？你知道第一个登上月球的人是美国宇航员尼尔·阿姆斯特朗，但是你不知道第二个登上月球的人是谁。**人们都对“第一”难以抗拒，人们也可以轻而易举地记住“第一”。**

企业要想成功，就要“成为第一”。**成为第一，胜过做得更好。**在对美国营销影响最大的《定位》一书中就提出，最有效的定位方式就是“成为第一”。虽然书中提出了其他几种定位方式，但其最终目的，就是要“成为第一”，因为这是企业经营永恒不变的制胜法则。

说到这里，你是否会想“全球第一、业界第一”，我们做不到啊！

其实，你不用担心，根据定位法则，市场营销的根本要点是创造一个你能成为第一的新领域，率先在人们心中留下印象。所以，我们只需要找到我们能成为第一的一个领域即可。

在《99%的人都把卖点说错了》一书中，作者广濑知砂子（日本）提出了打造“第一个商品概念”。其中，她提出了成为第一的七大切入点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1. 第一个前所未有的商品
2. 第一个取代××的商品
3. 第一个解决××不满的商品
4. 第一个做到××的商品
5. 第一个可以同时××的商品
6. 第一个获得××证书的商品
7. 第一个从××进口的商品

从这七个切入点中，选择任何一个适合自己公司或产品实情的，都可成为第一。比如，很多产品，都是第一个取代××的商品。就像智能手机，就是取代了普通手机。

在这七个切入点中，**非常适合创业公司的，而且也很容易做到的，并能形成有效传播，达成销售的，就是“第一个解决XX不满的商品”。这是从消费者的不满出发，即从消费者的痛点出发，解决痛点问题，就能成为第一。**

比如，松下电子的创始人松下幸之助，因为看到姐妹为了用熨斗和开灯看书吵个不停，从而生产出了双口插座。也就是说，双口插座成为“第一个解决电插座只有一个口”的不满情绪的商品。

现在，很多创业公司的业务来源，就是基于用户的某一个痛点需求，天然就是“第一个解决××不满的商品”。比如，滴滴出行，就是解决了大家打不到车的问题；而共享单车，就是解决了大家出行最后一千米的痛点；指甲不飞溅出来的指甲刀，就是解决了剪指甲飞溅清理不方便的痛点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

解决痛点问题的商品，很容易打动消费者，成为爆品。在《99%的人都把卖点说错了》一书中，作者广濑知砂子（日本）指出，因为消费者在购买商品或选择服务时，如果两个产品的功能差别不大，即在解决痛点的程度上并无二致，消费者就会基于品牌或价格这些其他因素来选择。但是，**如果某个在解决痛点的程度上，有明显优势，消费者就没有那么在意其他因素了。**

更进一步来说，**创业公司，一般都是新公司、新品牌，公司与品牌不知名，但功能越突出，越能引发刺激传播的效果。**因为这时，消费者会想，“这么厉害的东西，搞不好只有我发现”，忍不住想要在朋友圈给大家炫耀一下，“我发现了一个好神奇的东西”。

## 五、创造一个全新卖点

如果以上四种方法，都没能找到“这剂猛针”，你实在没招了，那就需要自己创造一个全新的点。

在本书的第一章，我们讲到的小甜甜石门柑橘，它就创造了“松针保鲜”这个全新卖点。

其实这也是创造一种需求，比如，蓝月亮洗衣液就属于这种情况，它开创了洗衣液这个新品类；当时王老吉就是创造了“怕上火”这个定位点。

这种方法，操作难度较大，创造的这个点，一定要基于用户的需求出发。比如，王老吉创造“怕上火”的这个点，就是因为很多消费者担心吃太刺激、太辛辣的东西，可能会上火；而小甜甜石门柑橘创造的“松针保鲜”这个点，就是将用户在购买水果时，非常在意的“新鲜”视觉化，瞬间获得用户的信任，打动消费者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

如果以上五种方法，还是未能找到一针捅破天的“这剂猛针”，那么很可能是我们的品牌或产品本身存在问题，不能契合市场，这时，我们要做的是，优化这个产品，或者停掉这个产品。

“好产品，自己会说话”，我们应该知道拒绝为没有任何可取之处的品牌或产品进行营销。

## 第二节 五种武器秀真我，一针捅破天

找到了“这剂猛针”，接下来，就需要通过各种方式把“这剂猛针”亮出来，把公司秀出来，真正实现一针捅破天。

这一部分，就专门给大家分享“秀真我”的五种常用武器：一句话、一篇文章、一张图、一段视频与一场发布会。

### 一、“一句话”勾住用户，把握三点轻松实现

世界顶级咨询公司麦肯锡曾经得到过一次沉痛的教训。该公司为一个重要的大客户做咨询，咨询结束的时候，麦肯锡的项目负责人在电梯间里遇到了对方的董事长，该董事长问麦肯锡的项目负责人：“你能不能说一下现在的结果呢？”由于该项目负责人没有准备，而且即使有准备，也无法在电梯从30层到1层的30秒内把结果说清楚。最终，麦肯锡失去了这一重要客户。

从此，麦肯锡要求公司员工凡事都要在最短的时间内把结果表达清楚，凡事要直奔主题、直奔结果。这就是如今在商界流传甚广的“30秒电梯理论”或称“电梯演讲”。

**其实，对于创业公司获得用户而言，它们面临的情况，比这“30秒电梯理论”更残酷。因为很多时候，消费者可能只给你一句话，甚至“一眼”的时间。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我们假设几个场景。一篇宣传公司的文章，转发到朋友圈，搞定用户的时间，就是大家快速浏览朋友圈时闪过的“那一眼”；同样，在媒体的报道上，无数的标题出现在页面上，也就是那个标题，直接决定了能否吸引人点开，也是扫过的“那一眼”；而公司在做地推时，也就是我们开口介绍公司的那句话，直接决定了能不能吸引对方并留住对方，而不是转身就走。

所以大家要记住，**当我们找到了公司这个“一针捅破天”的点，接下来要做的事情，就是要为自己的公司、产品、品牌找到的这个点，用一句话说出来，一下勾住用户。简单来说，就是，在开始做营销的时候，先把这句话找出来，必须要能一句话搞定用户。**

有很多朋友可能会说，一句话搞定用户，这太难了。其实，凡事皆有方法，要做好这句话，其实也并不困难，我们**把握“说得清、记得住、传得开”这三点，就可以轻松实现，勾住用户。**

**这三点也是我们获得大量用户的三个步骤。首先，“说得清”，是这句话能说清我是谁；“记得住”，是这句话能够在用户听到或看到后，把我们记住；“传得开”，就是在被用户记住后，还自发地把我们说的说给别人听，分享给别人，让我们能自动传播开来，形成海量口碑，获得更多用户，如此循环。**

### （一）说得清

说得清，就是说清“我是谁”。具体来说，就是把我们已经找到的能“一针捅破天”的那个点，表达出来。

这里，我们把握一个关键点，就是这个点的表述，一定不能面面俱到，做到触及本质，去掉细枝末节，用最精简的语言说清楚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这里，大家最容易犯的一个错误，就是喜欢把这句话弄得特别“高大上”，觉得这句话代表自己的形象，必须要有“格调”，追求语言上的“高级”，这样就会使用一些虚无缥缈的说法以及空洞无意的词语。

其实，恰恰相反，我们要达到的目的，就要说清“我是谁”。**什么是说清，就是要让听到的人，看到的人，一下就明白。所以，通俗易懂的语言，甚至口语化的表达，更容易达到这样的效果。**

让我们来看一个具体的案例。

**案例　营创学院：人人都上得起的哈佛商学院**

通过互联网来变革商学院，用低至1%传统商学院的价格，把全中国乃至全球知名的商学院课程和智慧向全社会开放，这是营创学院的颠覆式创新，也是一个教育机构的最伟大之处！

——诺埃尔·凯普

哥伦比亚大学商学院教授

营创学院荣誉院长

教育是改变每个人命运的阶梯。然而，在城乡差距不断扩大的今天，“寒门出贵子”已经越来越少。作为一位出身于农村、自身受益于教育的学者，我希望能够用互联网来变革传统的商学院，秉承“教育改变命运，我们改变教育”的理念，让营创学院成为一所人人都上得起的哈佛商学院！

——郑毓煌

清华大学博导

营创学院院长

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

以上，是营创学院的名誉院长诺埃尔·凯普与营创学院院长郑毓煌对学员的寄语。

我们可以从两位院长的寄语中，找到营创学院的那个一针捅破天的点，**就是以超级低的价格，让学员享受到知名的商学院教育。**

这个点表达出来，就是“人人都上得起的哈佛商学院”。具体来讲，人人都上得起，代表真正价格便宜，只有传统商学院1%的学费；哈佛商学院，代表全球顶级的商学院教育水准。

那么，**“人人都上得起的哈佛商学院”，这句话清晰地表达出了营创学院的优势，能一把勾住自己的目标用户。**营创学院的目标用户，是中小企业主，他们很想要学习商学院的课程，把商业、管理、营销这些学好了，以便自己能更好地经营企业和发展企业。但比较困难的是，中小企业主，可能难以拿出那么多的学费，来上最好的商学院。所以，面对目标用户，“人人都上得起的哈佛商学院”这个点，可谓所向披靡。

当然，营创学院还考虑到中小企业家，居住在不同的省市，而且也没有那么多固定的时间进行学习。所以，营创学院还采用了线上与线下结合的方式来进行授课，而且还在全国多个地方，开设了分院，让大家都能方便地上课学习。

### （二）记得住

记得住，意思是这句话要能很轻松地被用户记住。

有些东西是能够天然被大家记住的。美国作者奇普·希思与丹·希思合著了《粘住：我们为什么记住了这些，忘记了那些？》这本书，全书只讲一件事：什么样的东西更容易让人记住。本书得出结

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**论，能容易让人记住的事物，具备“简约、具体、意外、可信、情感、故事”这六大特点。**

简约：用最简洁的方式，表达唯一主题。

具体：说具体的事物，而不是抽象概念。

意外：内容在人意料之外，要让人吃惊。

可信：内容是让人信服的，要取得信任。

情感：有情感在内容里面，让人被打动。

故事：内容是一个好故事，人人都爱听。

当然，这六大特点，符合得越多越容易被记住。我们用几个具体的例子来看。

**案例　OPPO手机：充电5分钟，通话两小时**

这是OPPO手机非常经典的一句广告词，让人记忆深刻。我们用“简约、具体、意外、可信、情感、故事”这六个标准来检测，除了故事性稍弱外，其他五个方面都非常不错。而且，在“具体”这个点上，做得非常好。“充电5分钟，通话两小时”，是OPPO的“VOOC闪充”技术所带来的结果。如果OPPO直接来推“闪充”这个点，可能大家就只是能感觉到，闪充可能充得比较快。但很难记住，而且到底能有多快，也没有感知。所以，当OPPO用“充电5分钟，通话两小时”这个具体的点时，迅速能让人轻松记住了。

**案例　一呼医生：一分钟挂上专家号**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“一分钟挂上专家号”，这也是把挂号快，挂号容易，用一个具体的事实讲了出来，让人一听到就能记住。当然，用“简约、具体、意外、可信、情感、故事”这六个标准来检测，这句广告语除了故事性差一些，其他标准都符合。

**案例　唯品会：都是傲娇的品牌，只卖呆萌的价格**

“都是傲娇的品牌，只卖呆萌的价格”，是唯品会的广告语。这句话，翻译成大白话，就是“物美价廉”。但是，是不是把物美价廉，用这样一个具体的事实讲出来，你一下就记住了呢？

最后，特别要提醒大家，在寻找这句话时，**一定要在具体上多下功夫，怎样把一个抽象的概念，用一个具体的事实说出来，是最容易见效果的方法。**一个夜拍功能超强的相机，如果你直接说，就是“夜拍功能超强的相机”，但如果你换一个具体的事实来说，就可以说成“能拍星星的相机”。你是不是立马就记住了？当然，再用“简约、具体、意外、可信、情感、故事”这六个标准来检测，你是不是发现基本都符合了？

**（三）传得开**

这一句话，要能让人愿意传出去，并真的能传出去（传出去是为了让更多人记住，所以，前面的“记得住”是基础）。

**愿意传出去，意思就是这句话要让用户乐意去主动分享。什么样的事情，什么样的一句话，能让用户主动分享出去呢？答案是：意外的事。**

因为，人们总是乐意去传播新鲜事，而自己知道了一件新鲜事，别人不知道，分享出去，会让自己感觉到很有面子。比如，“松针保鲜”的小甜甜石门柑橘，这种保鲜方式未曾见过，是个新鲜事，当你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

收到铺满一层松针的小甜甜石门柑橘，拨开松针，发现柑橘上可能还有露水，剥开一个，尝一口，无比新鲜，就是天然的柑橘的味道时，你很容易忍不住，就拍一张铺着松针的柑橘的照片，配着“强烈推荐！这个柑橘，松针保鲜的，第一次见，真的好新鲜，味道很天然”的文案，立刻分享到朋友圈了。

**意外的事，新鲜的事，能让人主动分享传播**，在第四章，在“创造意外，这是爆红的第一步”这一节，有很详细的讲述，此处不再赘述。

**能传出去，就是这句话任何人都能轻松复述，并不会在传递过程中变样。**这就要求这句话，足够简单。简单，一方面是内容要简单到小孩子都能轻松说出来，还不会说错；另一方面是这句话不能太长，要简单到两三秒就能说完，比如，一分钟挂上专家号就可以两三秒说完。

Tips 如何测试一句话能否传得开

在《口碑的力量：沃顿商学院最受欢迎的营销课》一书中，该书作者，美国口碑营销协会（WOMMA）总裁安迪·塞诺维兹给出了测试口碑话题的三种简单方法。因为口碑话题，目的也是希望大家能轻松地把话题传出去，所以，这三种方法对测试我们要说的这句话能不能传得开同样有效。

这三种方法具体如下。

**电话游戏：**你的话题是否能在人与人之间传播至少三次，当回到你的耳中时依然可以辨识出来。

**高中学校测试：**询问一名高中生，这个话题是否值得他们议论。只要他有少许兴趣，就意味着你的前景不坏。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**客户测试：**将口碑话题告诉一两个客户，看看会发生什么情况。他们对话题有反应吗？他们重复这个话题了吗？有没有新顾客走进店里，询问有关这个话题的问题？

## 二、“一篇文章”说清公司，绝不能省的营销动作

刚在前面说了“一句话”的重要性，这句话，更像一个抓手，把用户给抓过来，但是抓过来之后呢？用户需要再去详细了解公司、品牌或产品，这时，**需要使用一个武器，临门一脚，让准用户忍不住下载注册，让潜在购买者马上掏钱下单。**

### （一）获得用户信任，一篇文章说清公司的关键目的

卖产品的公司，要让用户在了解产品的同时因为一句话被吸引，在了解详情的时候，真的决定下单购买；而需要拉用户的公司，同样需要让大家在了解了详情后，瞬间注册成为自己的用户。

要达到这样的效果，就是要获得用户对公司的信任，让大家相信“我可以”。那如何让用户相信“我可以”呢？

**临门一脚，我们需要的武器，就是“一篇文章”。**利用一篇文章，把你的公司说明白，这是你唯一不能省掉的营销动作，这是创业公司营销的根基。**当然，这篇文章，要达到的关键目的，就是要获得用户的信任。**

说清公司的“一篇文章”，是营销中最基本的传播素材，之后的传播素材也是在这个基础上，再深入，再延伸，再变换形态。

美信金融，我服务的一个客户，找到的一句话是“网上华尔街，1万美元直投美国”。用户在美信金融的平台上，直接可以买华尔街标准的金融产品，最低的只需要1万美元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“网上华尔街，1万美元直投美国”这句话，可谓一针捅破天，一下子就把有海外理财需求的人抓过来了。那用户过来之后呢？自然不会马上下单。毕竟是真的花这么多钱买东西，大家自然会小心谨慎。

被吸引的用户，就会来美信金融的官网，或者在网上搜公司的更多信息。美信金融需要在这个过程中，获得用户的信任。这时，美信金融最基本的动作是需要有一篇文章把公司说明白，而且不仅要能说明白，还要在用户看这篇文章的过程中，真正信任美信金融。

**如果说创业公司在真正对外推广时，所有的东西都可以省掉，但是唯一不能省掉的一个动作，就是“一定要有一篇文章把公司说明白”，这是非常重要的一点。**

所以，当时美信金融做了一篇这样的文章：《华尔街网红回国创业，办美信金融1万美元直投美国》，把美信金融的方方面面，说得非常清楚（大家可以在网上搜索相关文章看详情），比如，具体的产品、背景，如何为科学严格的体系设计产品，按照华尔街的标准来风控等。

### （二）标准三部分，一篇文章让用户信任公司

既然这篇文章的关键目的是要获得用户的信任，那对于一家创业公司来说，这篇文章要怎么写才能达到这一目的呢？在这一部分，我就来告诉大家，写这篇文章的标准三部分。

**第一部分：摆痛点吸引用户**

**要想把米卖出去，得先让人感觉到饥饿。**

这篇文章的**第一部分，是要让用户感觉到需要我们，我们要做的，就是摆痛点吸引用户。**文章的第一部分，我们首先得让用户感觉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

到自己的痛点（当然是公司恰好能解决的痛点），吸引用户，再把公司亮出来，这样效果就最佳了。

明白了这个原则，写作第一部分就不困难了。创业公司，一定是解决了自己目标用户的痛点，我们把这个痛点摆出来。比如，营创学院：人人都上得起的哈佛商学院。它解决了谁的什么痛点呢？所以说找到并解决这个市场的痛点，营创学院抓住的就是很多中小型企业主，他们想上商学院，但是没有太多时间、精力以及金钱，所以营创学院来提供适合他们的特色商学院课程。

所以，如果用一篇文章说清营创学院，第一部分，就可以写：作为中小企业主，你感觉到自己很想要去提高自己的商业能力，系统地构建自己的商业知识体系，但又没有时间来学，而且商学院的费用太贵。那怎么办呢？这样，就把目标用户吸引住了。

再比如前面讲的美信金融，其解决的痛点就是：中国人想要去进行海外产品的理财投资，很麻烦，要走各种程序，也不知道怎么去买更不知道怎么去辨别；目前很多银行有专门的海外投资理财服务，但对客户的资金量要求都很高，很难普及大众。所以，美信金融的文章，开头第一部分就可以摆这个痛点事实，来勾住目标用户。

要特别说明一下。**为了吸引大家能往后看文章，在第一部分摆完痛点事实后，需要概述自己的公司是如何解决这个问题的，或者把最吸引人的某个突出点讲出来。**比如，美信金融，就可以讲自己可以让用户一万美元投资美国。当然，很多时候，就是亮出我们在上面找到的能一下搞定用户的那句话。

就这么吸引了用户，我们来到文章的第二部分，秀真我，讲如何解决痛点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**第二部分：秀真我，讲如何解决痛点**

第一部分只是给了一个诱饵，第二部分就要大大方方地来展示自己的公司了，秀真我。要踏踏实实地讲清楚，公司具体是如何来帮用户解决痛点的。

**在这部分，一定要讲究“体系的力量”。**我们不能零零散散地讲如何解决用户的痛点。比如，营创学院，就可以从师资（全球顶级名师+一线实战大咖）、课程设置（理论体系+实战课程）、授课方式（线上线下结合）、费用（顶级商学院1%的价格）这几个部分来构建的整个体系来进行讲述。

看完后是不是瞬间感觉到专业、真实、可信。

看完第二部分，很多用户就已经很信任自己的公司了，但可能还有一部分用户有这样的怀疑，会觉得，你说得这么厉害（现在大家普遍对营销的内容信任度不高），没有干出具体的成绩，我也不信。那我们来到第三部分，看如何最终拿下这部分用户。

**第三部分：摆事实讲成绩让用户相信**

**来到第三部分，就要讲公司已经取得的成绩。**比如，营创学院，多长时间，已经拥有多少万的用户，有了多少导师，开出了哪些有特色的课，开了多少分院。这些都是实实在在的成绩，大家真真实实的选择。要知道，**人都是趋利避害的，看到这里的用户就会想，既然这么多人都用了这家公司的产品或服务，那肯定没有问题，这样就彻彻底底地取得了用户的信任。**比如美信金融，其成绩就可以说，一期产品上线就售罄，第二期产品上线售罄等。以此为基础，大家肯定有理由相信，第一期的产品肯定不错。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

当然，有很多创业公司，可能真的没有太明显的业务成绩，那这时，如果公司拿到了融资，也是很不错的背书。当然，如果这些成绩还没有获得，也没有关系，我们可以来说“人”，来展示公司强大的创业团队，也是不错的选择。

了解了这篇文章的三个部分，我们就来看帮你“变现人脉”，帮朋友找工作也能赚钱的分职网是如何通过一篇文章，把公司讲清楚，来获得用户的。

**案例 《分分钟“变现人脉”，分职网让你帮朋友找工作躺着挣钱》**

**第一部分：**一方面对TO C的用户，讲分职网让你帮朋友找工作可以赚钱，利诱有人脉资源的目标用户；另一方面，对To B的企业，讲分职网可以帮助其解决招聘难、招聘贵的问题。

你能想象在今天帮朋友找工作居然也能挣到钱吗？对，你没看错，以前帮别人找工作，辛辛苦苦没钱赚的问题现在已经被分职网完美解决了。只要一个账号，你就能发挥自己的人脉关系，把帮朋友找工作变成一门切实可行的生意，躺在家里挣到真金白银。

**悬赏招聘，分职网让人人都用得起猎头**

分职网是谁？它是一家诞生于深圳的互联网招聘企业，是一个在共享经济下追求职场人脉有偿共享的新型招聘公司。用专业的话来说就是悬赏招聘，通过职场精英的人脉关系让猎头服务的门槛和价格不断降低，由个人向招聘企业直接推荐人才，从而获得相应的悬赏报酬。企业招聘成功后，推荐人最快可在7天内获得100%的悬赏金额。

在分职网诞生之前，招聘行业根据企业人才需求的不同分为网络招聘和猎头招聘两种，网络招聘一般用于中低端人才招聘，其核心是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

将简历作为企业和应聘者沟通的桥梁，以投递简历，获得简历为人才挑选手段，所需筛选的范围广、耗时长且企业很难在短时间内获得想要的人才。猎头招聘一般存在于高端或顶级人才招聘领域，企业向猎头公司提出用人需求，设定高额悬赏金，猎头公司指派旗下猎头物色人才。这样的方法用时短、见效快，但是十分昂贵，普通企业难以应付这样的人才招聘成本。

分职网将网络招聘的低价和猎头招聘的快速相结合，利用职场精英的人脉关系创造出一种全新的悬赏招聘模式，让所有人都成为你的猎头，把昂贵的猎头招聘变成每个企业都能用得起的招人方式，而且收费最高不超过人才年薪的20%，人才匹配效率却能达到行业平均水平的一倍以上。

除了降低企业人才招聘价格外，分职网还首创悬赏招聘信用体系，为招聘企业和人才顾问（平民猎头）提供互相打分的评价机制，按照任务领取、任务完成、悬赏金额、活跃度等情况评估人才顾问和企业的信用情况，为优质企业和个人提供更多的资源支持，提高整体招聘效率。

**第二部分（To B企业方面）：**说分职网是如何通过一个体系来解决这个痛点问题，具体就是分职网为企业招聘时具有准、省、快、专这四大特色。

**准、省、快、专，企业悬赏招聘确保三天有结果**

在招聘领域，每个企业的HR都期待用想花的时间和金钱找到想要的人，对招聘平台的要求，一要快、二要好、三要便宜。也就是人人都想要花小钱办大事，帮企业节省用人成本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

分职网通过准、省、快、专四大方面合理控制企业人才招聘成本，严格把控人才推荐质量，以人脉顾问的方式为企业提供高质量的人才招聘服务，真正做到了用人招聘想花多少钱就花多少钱。

准，分职网大数据系统和“滴滴订单”式筛选让人才匹配更加精准。分职网的人才匹配过程分为两个阶段，第一阶段是通过大数据进行初步的人才筛选，根据企业需求找到能够满足企业需求的人脉顾问。第二阶段是利用赏金调动人脉顾问的积极性，通过“滴滴订单”的形式让多个人脉顾问自由竞争，成功者可获得100%的悬赏金额。“大数据+人脉顾问”，双管齐下让招聘效率最大化。

省，分职网的结果导向式招聘服务，保证企业招聘最高收费不超过人才年薪的20%。与其他招聘平台“先付款后服务”的收费模式不同，分职网以招聘结果为导向，提倡“先招人后付款”，把帮助企业招揽人才放在第一位。企业只需要在发布悬赏信息前交纳一定数额的信用押金，即可在平台上发出悬赏招聘订单。招聘完成后，分职网将根据人才招聘的总费用进行收费，同时退还信用押金，真正实现了每个企业HR花小钱办大事的梦想。

快，分职网能够在企业发布信息后三天确保优质简历推荐。分职网的主营业务以互联网企业的中高端人才招聘为主，行业更专一，人才搜索范围更精准，因此匹配效率更高。再加上分职网的大数据搜索和人才悬赏订单两种推荐方式的综合作用，保证企业在发布悬赏订单后三天内就能获得人才反馈，信息推送和人才匹配效率比传统猎头与在线招聘快一倍以上。

专，指的是分职网中由资深猎头所组成的客服团队。虽然分职网将猎头服务的价格定在每个企业都能接受的水平，但是在服务的专业性上却能与行业顶级猎头公司相媲美，随时随地为企业HR提供人才动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

态、行业动态、企业动态三方信息，同时也能提供一对一的顾问咨询，帮助HR梳理企业人才规划，让HR的工作更简单。

**第二部分（To C用户方面）：**讲如何让用户能轻松将人脉变现，能做到零成本、高收入、自由做单。

**全民猎头每单最少赚5000元，最快7天拿完赏金**

在分职网的平台上，招聘企业是获得服务的一方，人才顾问是提供服务的一方。分职网的人脉顾问由拥有人脉资源的职场精英构成，每个人都可通过注册申请，免费成为顾问团队中的一员。

在人脉顾问的管理上，分职网始终坚持“零成本、高收入”的运营。任何具有成熟健康人脉圈的职业精英都可以注册成为人脉顾问，根据自身人脉关系推荐自己或他人应聘悬赏职位，任务完成后还可获得100%的悬赏金，每单最少5000元，最快7天可拿到全额赏金。零门槛让每个人都有机会通过自己的人脉关系赚取真金白银，成为真正意义上的“全民猎头”。

“自由做单”是分职网人脉顾问管理的另一个特点。分职网与微信平台深度绑定，职场精英能够通过微信直接进入分职网的公众号，直接进行任务选择、人才推荐、订单确定、赏金领取等所有工作，没有时间、地点、设备的限制，登录微信就能赚钱。

除了“零成本、高收入、自由做单”的特点之外，分职网的人脉顾问在职业挑选上也能更加自主。不仅可以向企业推荐别人赚取赏金，还能毛遂自荐获得事业和赏金的双丰收。特别是对于想要跳槽的应聘者来说，分职网简直就是了解业内职场信息的最佳渠道，轻松实现“工作找你，你选工作”的新跳槽模式，让职业选择更自主。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**第三部分：**讲分职网已经取得的成绩，已入驻1000多家B端企业和5000多个C端顾问，企业悬赏信息已超过10万条；获得了天使轮融资，且专门展示了豪华的创始团队。

在共享经济潮流下，分职网为招聘行业所带来的改变让职场精英的人脉价值获得了变成真金白银的机会。“全民猎头”的企业理念和首创的悬赏招聘信用体系让企业在创办之初吸引了众多投资人的注意，获得天使轮融资500万元。

另外，分职网还拥有超豪华的核心团队，团队成员主要来自腾讯、华为、猎聘、珍爱网、新浪微博、万宝盛华集团、迅雷等知名企业和机构，从根本上确保了自身服务的专业性。截至目前，分职网平台内已入驻超过1000家B端企业与5000多个C端顾问，企业悬赏招聘信息超过10万条，A轮融资正在积极筹备中。

**Tips 四大招，新手也能快速写出好文章**

很多人可能会说，写文章有什么难的，我随便写写都是一篇“文章”。

如果要写出一篇逻辑清楚、层次分明、条理清楚的文章，你还会说这有什么难的吗？其实，要想写出一篇“好”文章——四大招，就能轻松搞定。

**大招一：明确你的写作目的**

明确写这篇文章，要达到什么目的，这是写文章的第一件事，但很多人都忘记了。很多人在还没明白自己为什么要写这篇文章，写作目的是什么的情况下，就开始动笔写作，然后很快一篇搞定。我相信这篇文章的结果一定是悲剧。与其这样，不如先好好想想：吾日三省吾身，写它要达到什么目的，写它是给什么人看，达到什么效果。想

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

好了吗？如果没有，继续想，直到想清楚，如果你想好了，那就开始写作。恭喜你获得新技能。

## 大招二：给文章构建个完美骨架

注意，一篇文章的“身材”要好，因为好身材才最吸睛！

如何构建文章的好身材呢？有一个万能的“金字塔”身材标准：“总分总”结构，能帮你搞定99%的文章（关于金字塔结构的详细情况，请参看《金字塔结构》一书）。

别小看“总分总”结构，小学语文老师就讲了，你只要搭好了，就是文章完美的开始。但是，一定要注意“分”的部分。很多人在这点上犯过大错。那么我们要注意的是什么呢？在分内容时，我们所选择的“点”千万不能重叠，但也不能遗漏。一定要分得清清楚楚、明明白白。

如何给文章构建完美骨架已经教给你们了，练不练就看你们自己了！

## 大招三：取结构一样的小标题

构建好了文章的整体结构，就要写好每一部分了。事情总是有方法可循的，记得给你的每一部分取一个概述性的小标题。为了文章的美感，请你保持标题的结构、长短尽量一致。

然后是文章的每个部分该怎么表达呢？很简单，我们刚刚不是有一个概述性的小标题吗。把这个小标题写成完整的话，当成这部分的中心句，并用这句话开始这个部分。后面，就基于这个中心句，举例或者详述就可以了！不过有一点一定要注意：在你的举例说明或者详述中，一定要杜绝客话、套话，因为这些都是些没用的废话，它们除

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

了能增加你文章的字数，让你的文章变得不知所云外，没有任何作用。

当然，如果文章不用分小标题，那就是要写好每个中心句。

**大招四：给文章创造“记忆点”**

什么是记忆点？就是一个增强别人记忆的独特之点。为什么我们要创造这个记忆点？因为这个独特的记忆点能让你的文章更有吸引力和传播力。难道你不想你的文字也能“流传千古”吗？

当然这最后一招无疑是最困难的，这需要你有紧跟热点的思维，还要有很强的总结概括能力，有时候还需要你天才般的造词能力，的确很难。不过不用担心，如果前面几个能力，你都没有，那就用常用的方法吧！

**这个我视为自己“毕生绝学”的方法就是“打引号”！**没错就这么简单。给关键词打上引号让它出现在标题中，保证会有意想不到的效果。试试吧！试的时候一定要保持冷静不要太震惊！

看看这部分的小标题，是不是觉得打引号的“记忆点”，是那么的与众不同，让你记忆深刻。

**三、“一张图”说清公司，用户最愿意看**

大家一定经常会看到微信或微博上面有这样的信息图，比如说美国大选的时候，特朗普当选，八九不离十，网上一定会有“一张图告诉你特朗普为什么会当选”类似这样的信息图出现。

**（一）“一张图说清”一件事，信息图是传播利器**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这种信息图的传播力特别强，读图时代，非常适合在社交媒体（微博、微信朋友圈）上传播，因为人都希望能轻松获得信息，希望看这种清楚明白、图文并茂、便于阅读、易于理解的内容。

“一张图告诉你”或“一张图说清”，本身就是关键词，自带流量。所以，我们用一张信息图把公司或者产品说明白，是一种秀自己的重要方式。

好的信息图，不仅能让大家一下看懂公司，起到信息传递的目的，而且图片作为一种视觉素材，让用户看着赏心悦目，也是展现公司形象的一种好方法。

（二）简单五步，轻松制作有传播力的信息图

那么，究竟如何做好一张信息图呢？

其实，做一张既有传播力、又能提升形象的信息图，仅需人人都会的简单五步！

第一步：定主题

做好信息图的第一步，就是要明确目标，定主题。顾名思义，定主题，就是要找到“帽子”，寻找最核心点。就像写文章一样，需要有明确主题，是一样的道理。

明确目标，先知道大方向往哪里，然后再找支撑及延展的点。

以全州印象（品牌现已升级为“稻江南”）为例，这张信息图，要达到的目的就是，展示全州印象之所以能被誉为“中国达美乐”，到底有多么强大。所以，这张图的主题以及整个标题，就是“中国达美乐，全州印象有多牛”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第二步：定框架

**主题确定之后，就是要根据主题来确定整个信息图的框架，简单来说，就是根据主题中所提出的问题来回答问题，从多个角度来进行证明。**具体采用的方法，还是采用“金字塔结构”，总分总的形式，利用MECE法（全称Mutually Exclusive Collectively Exhaustive，中文意思是“相互独立，完全穷尽”。也就是对于一个主题，能够做到不重叠、不遗漏的分类，而且能够借此有效把握问题的核心，并解决问题的方法），把能证明主题的多个方面，一一列举出来，而且每个部分，用一个词进行概括，做到层次分明。

还是以全州印象为例，既然主题是“中国达美乐全州印象有多牛”，那么整个信息图的框架就是分多个方面，来具体解读全州印象有多牛。因此，整个信息图，就从“产品、获客、配送、模式、成本控制、人员管理、成绩”这七个方面来进行了具体展示。

再看欧欧眼保仪的信息图，主题为“欧欧眼保仪为何被称为近视克星”，整个信息图的框架，就是要从多个方面回答主题所提出的“为什么是近视克星”这个问题。这个项目分别从成绩、产品、疗效、购买、人物、愿景六个方面对主题进行了回答，并做到了“相互独立，完全穷尽”。

第三步：定标题

在定完框架之后，就要为框架中提供的角度拟定标题。在整个长图的制作中，想标题的时间应该占到整个长图制作的80%。把标题拟定好，剩下的内容便顺水推舟，很快完成。

标题的拟定应遵循以下两项原则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**第一，寻找内容中最吸引人的点，以这个点出发构思标题，其他内容可作为素材展现。**

**第二，按照“关键词+数据”的格式拟定标题，如果不能做到两者都有，至少有其中一项，以便保证标题有记忆点，有吸睛点。**当然，在关键词不确定的情况下，最简单的方法就是打引号（这个写文章的技巧，同样适用）。

具体内容，大家可以看这部分后面关于全州印象与欧欧眼保仪的信息图。

**第四步：定内容**

标题确定后，便要进行“填肉”了。对于内容来讲，一定要精练。**从消费者想要的角度，把重要的东西提炼出来，不要讲“正确的废话”，只抓本质。**

**第五步：定图**

**最后，将这些信息全部视觉化，就形成了一张信息图。**在让每部分的内容信息视觉化方面，尽量让有数据的信息视觉化，这样更有利于信息的传递。有数字，也能让视觉美观有冲击力（人对视觉美观以及大脑天然对数字都很敏感）。

另外，关于信息图的颜色，整体的色调可以以亮色为主，给人明亮舒心的感觉，也更利于阅读。当然，如果为了保持品牌调性，也可以选择品牌的主色调。

接下来，就请大家看两个信息图的具体案例。

**案例 “中国达美乐”，全州印象有多牛**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

全州印象
石锅拌饭

# “中国达美乐”

## 全州印象有多牛

全州印象是一家专注服务白领人群的石锅拌饭外卖连锁餐饮品牌，主营产品石锅拌饭，核心竞争力是30分钟必达。全州印象是第一家将石锅拌饭外卖化的品牌，也是第一家将韩匠石锅拌饭作为单独品牌的餐饮企业，被业内人士誉为“中国达美乐”

### 产品

**生产标准化，零厨艺也能做**
**创新设计后厨运转系统，效率提升8~10倍**

- 标准化生产流程，零厨艺大叔大妈也能做出地道的石锅拌饭
- 创新后厨管理系统让运转效率提升8~10倍，现在申请专利业内罕见

### 获客

**为各大外卖平台KA客户**
**与麦当劳、必胜客等大品牌享同等待遇**

- 借上外卖红利期的顺风车，为各大外卖平台提供优质内容，是各大外卖平台的KA客户
- KA客户享有麦当劳、必胜客等同样的排名优势和补贴优势

* KA：重要客户

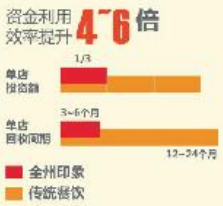
### 配送

**独有的“30分钟必达系统”**
**解决外卖行业核心痛点**

- 全州印象独有的“30分钟必达系统”，其中涉及到定点、后厨、运管、配送等多个核心要素，确保顾客30分钟内收到外卖，解决外卖行业核心痛点

### 模式

**实现餐饮投资回报“颠覆式提升”**
**单店投资3~6个月可收回成本**




- 在收入均等的情况下，单店的投资额是传统门店的1/3，单店的回收周期是3~6个月，而传统的餐饮企业单店回收周期是12~24个月，资金的整体利用效率提升4~6倍

### 成本控制

**“核心原料价格锁死”成本控制法**
**采购成本累计下降20%**

- 核心原料的费用占采购成本的80%，在采用“核心原料价格锁死”成本控制法之后，原材料采购成本累计下降20%，净利润进一步提升

### 成绩

**全州印象已经开10家外卖店**
**复购率达60%，毛利率71%，客单价40元**

- 目前全州印象在上海有10家外卖店，每家店铺投资在25~35万，店铺面积40~100平米，当前产品复购率达60%，单店3天能达到盈亏平衡，投资一个店铺3~6个月可收回成本

- 月订单数增长54倍，月营业额增长79倍，毛利率71%，客单价达到40元

### 人员管理

**外卖招聘不用看颜值**
**给叔叔阿姨好待遇几乎零离职**

- 传统服务业招聘时有两个痛点问题，本身就是招人很难，还要考虑到员工长相，导致员工流动性极大。全州印象生产标准化，任何人都能做，所以招聘不看颜值，员工多为叔叔阿姨，待遇好还包食宿，员工流动性极小

创业情报站 微信公众号：chuangpost
来源 @华商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

案例　32年治疗4.6万只眼睛，欧欧眼保仪为何被称为“近视克星”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 疗效 "睫状肌潜能训练法" 改善近视，秒杀激光手术

### 训练模式对标激光手术

**睫状肌潜能训练法**

睫状肌潜能训练从睫状肌调节入手，通过光学方法模拟人眼观看远近往返运动过程，训练眼肌机能，从根源入手，安全零风险。

**激光手术**

激光手术通过在角膜上手术，使角膜组织发生变化，从而治疗近视，虽快速高效但有创伤隐患。

### 治疗模式对标OK镜

**欧欧眼保仪**

欧欧SeeX系列眼保仪，实现了眼保仪与VR、AI以及大数据的结合，VR技术的沉浸式体验让双眼同步进行治疗，简单舒适，无任何并发症危险。

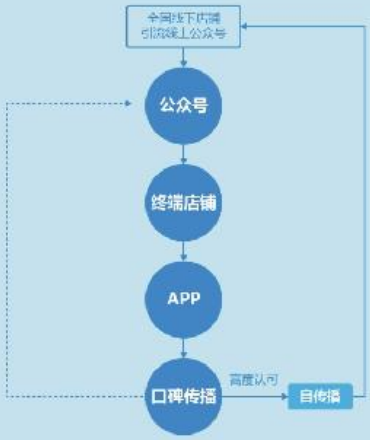
**OK镜**

OK镜通过渐进式改变角膜中央表面形状来减低近视。长期配戴OK镜，屏部抵抗力低或护理不当则可造成角膜感染、角膜溃疡等严重并发症。

## 购买 "先体验后购买" 全国百家店面就在你身边

- 用户根据公众号了解产品后，先通过公众号寻找最近的体验中心预约进行治疗体验，再进行购买

- 体验店与手机端相辅相成，提供精准个性化定制服务




## 人物 90%销售额投入研发 CEO苏振宇"子承父业"

- 在欧欧研发历史中，研发经费常常会占销售额的90%。

- 欧欧CEO苏振宇"子承父业"，不断推出更好更优的产品，让中国青少年拥有更加光明的未来

## 愿景 欧欧进入千万家庭 构造全新"家庭智能医疗平台"

**第一阶段**

快速扩张渠道，用精细的服务，逐渐打造初期品牌知名度

**第二阶段**

成为每个家庭不可缺少的娱乐、护眼设备，构建全新的"家庭智能平台"

扫码关注欧欧眼保仪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 四、“一段视频”秀产品，为你狂省营销费

做一段视频，是创业公司秀真我、秀产品的绝佳方法。相较于图文，视频展现，有如下好处。

**更饱满的内容：**相比图文的信息呈现，视频自然能呈现得更完整、更饱满、更接近真实。

**更立体的冲击：**视频给人带来的冲击是全方位的视听效果，自然对观看者影响更大，有数据显示，视频对人产生的影响，是图文的6倍。

**更病毒式的传播：**在视频时代，优质的视频，很容易形成病毒式扩散，给公司省下大量营销费用。

**更多样的用途：**视频不仅可以用来传播，还可以在更多场合使用，比如在给客户展示产品，在发布会、路演时播放等。

对于创业公司，需要做的视频，一般有这两种情况，一种是用视频展示产品，另一种是用视频介绍公司。

接下来，我们就分这两种情况，分别看看要怎么做，才有最佳效果。

### （一）产品视频，从用户视角聚焦功能展现

**案例　“UnReal”概念自拍杆为何能靠一段视频爆红全球**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Unreal自拍杆配备闪光灯，可在光线不足时给自拍者打光

2016年4月，一个名为“UnReal”的自拍杆在全球爆红。这个自拍杆的爆红，不是因为其他，而是因为一段视频（观看视频，可以在网络搜索Unreal自拍杆）。

这段视频，展现了该自拍杆能自动伸缩、吹风、补光的三大独特功能。在视频中，这支自拍杆可随意自动伸缩，不仅仅这样，这款自拍杆的两侧还分别加上了两个小风扇，可以用来制造头发飞扬的效果，到了弱光环境或夜间还有LED灯可以进行自动补光。

不过比较遗憾的是，该自拍杆的设计团队声称，这款自拍杆只是为了节目需要而制作的，并不会进行量产。

一个根本没有生产的产品，却在全球大火，为什么这段视频能有如此威力呢？其实，并没有多复杂，只是**因为这段视频，从用户的角**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**度，聚焦展现了产品对用户有用的功能。**试想，能自动伸缩、吹风、补光，这三个功能是刚需了，这样的产品，自然会受人追捧。

根据“UnReal自拍杆”的案例，我们可以总结出一个规律：**制作产品视频，不需要使用花哨的技巧、华丽的特效，只需要真实地展现出对用户真正有用的功能即可。**

**当然，如果在展现产品功能时，能使用一些有趣的方式，或者是更吸引目标用户的方式，则会有更好的效果。**

给大家分享一个我曾经做过的案例。2012年年初，联想手机推出了一款专门针对女性的智能手机“联想A520”，这款手机非常漂亮，玫红色的机身在黑白两色当道的智能手机市场，自然是特别亮眼，非常能抓住女性的眼球。

考虑到很多女性对智能手机都不太熟悉，也不太了解如何使用智能手机，我们决定从这一角度出发，拍一个视频，来教女性如何使用智能手机，毫无疑问，根本目标是要推广这款手机。

传统的教学类视频自然是没有太多人愿意看了，因此，我们想了一个办法，让型男来教女孩子使用智能手机，拍了一段视频，视频的名字就是“型男教你玩转智能手机”（可在网上搜索标题观看视频）。

视频中，一位型男教女孩子如何使用智能手机。有型男的加入，这支视频对作为目标消费者的女孩子自然是更有吸引力了。而且，关于这款手机的功能，都通过有趣的情节和场景展现出来了。型男在视频中各种耍帅，玩自拍，修图片，自然非常惹女孩子喜欢。

这支视频一推出，就在女性用户中广泛传播，播放量快速冲破百万。而“联想A520”这款手机，也成为那一年，在女性手机中超级畅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

销的智能手机。

### （二）公司介绍视频，把知识与趣味完美融合

对于很多创业公司来说，其业务模式可能是一项服务，而不是一个有形产品。而且，很多时候，这个业务模式，还很枯燥且有些复杂，一下子讲不太明白，这时用一段视频来进行展示，就非常合适了。

不过，我们不能直接用视频来生硬地介绍公司业务，这样根本没有人愿意看，更不用谈传播性了。

同样，这支视频，也需要站在用户的角度，以对用户有用的知识来进行展现。比如，上面讲到的分职网，其公司的介绍视频，就是用“帮朋友找工作如何年赚百万”为主题来呈现的（可在视频网站搜索“帮朋友找工作竟能年赚100万”观看视频）。整个视频，就是讲了如何通过分职网，来实现这一结果。当然，通过这样的方式，巧妙地把公司的业务完全地介绍出来了。

另外，虽然知识是有用的，如果希望有更大范围的传播，最好能穿上趣味的外衣。所以，很多讲公司业务或模式的视频，都是用动画或者手绘的形式，将内容趣味化。这样，视频的传播力将会大增。

## 五、“第一场发布会”秀公司，小钱花出大效果

创业公司的“第一场发布会”，对公司的发展非常重要。

**首先，这是公司的第一次全方位亮相。**公司可以基于发布会，在会前、会中、会后，通过各种形式，将公司完整展现，效果当然是要比纯粹的文章、图片或视频更立体。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**其次，能让公司在短时间内被集中传播。**发布会，因为其特点，能让媒体在发布会前后几天，集中对公司进行报道与多角度的解读。在信息爆炸的时代，聚焦在一个时间点上进行传播，来一次猛击，效果会非常好。

**最后，是对公司实力的一次“提升”。**某某公司都做了一场发布会，它有什么战略合作，战略发布，这些也从侧面表明了这是一家有实力的公司（可能完全实力没有那么强）。

很多人会说，我知道发布会的这些好处，但做一场发布会，动辄几十万元，甚至要花几百万元，创业公司根本承受不了这个费用。其实不然，只要能控制好场地费用，活动现场不要太铺张，传播方面别花大钱，费用就不会太高。

如何控制好费用呢？我们从做发布会的根本目的出发，来思考这个问题。开一场发布会，不管怎么开，最终目的都是要实现好的传播效果。

那如何才能实现最好的传播效果呢？按照如下四个方法去做，一定能小投入、大收获。

### （一）一个独特的新闻点，是发布会传播的源头

办一场发布会，首先需要确定这场发布会有新闻点，本身就可以吸引到媒体的关注。那怎么找这个新闻点呢？

在本章前面，我们已经讲了公司一针捅破天的“一剂猛针”。其实，发布会只是对这个进行发布。如果公司的“这剂猛针”够猛，亮出来，就一定会有很多媒体愿意参加，主动来报道，这是发布会传播的源头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

所以，我相信，如果按照本书给大家提供的“创业公司一鸣惊人”的营销步骤来做，那么找到发布会的新闻点，一定不是一件困难的事。

### （二）一套核心信息，让媒体轻松做出好报道

发布会需要一篇新闻通稿，这是大家都知道的常识。但仅仅只有一篇通稿，对发布会的传播是远远不够的。

一篇新闻通稿，内容毕竟有限，无法做到面面俱到，而且也无法满足不同媒体的报道需求。比如，产品角度的媒体和行业角度的媒体，它们报道内容自然是不一样的。

**除了通稿外，我们还需要一套核心信息。在这套核心信息中，我们可以分不同方面，来详述每个方面的内容。**比如，一个产品发布会，可以有专门介绍产品的内容的，也可以有一个专门的部分来讲述这个产品对行业产生的影响等。这份核心信息，内容可以很详细全面。对于不同媒体而言，可以以通稿为基础，直接从这套核心信息里抽取适合自己媒体的内容、现场的体验等，来撰写适合自己媒体报道的内容。

这么做，**一方面能保证不同媒体报道的多样性，而且还能让每家媒体，都能轻松做出好的报道。**

### （三）一条正线集中发声，正向传播实力背书

新闻点和核心信息都确认之后，重点就需要做好发布会的传播了。**在做发布会传播时，可以采取正副双线的方式去传播，通常会有一条正线传播集中发声，一条副线传播话题炒作。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一条正线传播是从企业官方的角度进行传播，直接传播发布会的新闻点等。比如，发布新产品，就直接来报道发布的新产品是什么；加入一个公司全新战略的发布会，那就直接报道公司的战略是什么。

**在正线传播上，一般可以多一些权威媒体进行报道，采用公关背书做足形象。对于初创公司来说，这是构建公司或品牌形象必不可少的一步。**

### （四）一条副线病毒式传播，爆点炒作巧扩声量

一条副线传播，也是发布会传播中很有效的，但经常未被重视的一种方式。

伴随着发布会，我们可以来一个有话题的病毒式传播。具体来说，可以是炒作爆点事件（比如发布会上发生的某个小意外），在新媒体平台上打造一个话题等。这样能让发布会和公司获得极大的关注，扩大自己的声量。

下面，我们就来看欧必德不挂墙热水器的案例，看看这款创新的热水器，是如何通过一场“全员戴安全帽”的发布会，一次“干掉大水桶”行动，正副线结合传播，一举引爆。

### 案例　欧必德不挂墙热水器，发布会全程戴安全帽引爆关注

2016年4月12日，欧必德不挂墙热水器在北京召开了一场“意外连连”的发布会。活动开场，首先是全员“戴帽”仪式，全场人员戴上安全帽；活动进行中，展示用的挂墙热水器突然“哐当”一声掉落，现场观众都被突如其来的巨响震惊，站在热水器附近的礼仪当场“吓瘫”，现场顿时一阵骚动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

发布会全员佩戴安全帽

作为不挂墙热水器的开创者，欧必德之所以这样设计一场发布会，是希望告诉大家，中国约1亿家庭头顶电热水器有大水桶掉落的危险。针对这一现实，欧必德启动了“干掉大水桶”计划，为中国家庭消除热水器掉落的安全隐患。之所以能做到这一点，是因为欧必德不挂墙热水器，创新地把传统电热水器的大桶，做成方形，放入浴室柜内，这样既杜绝了热水器跌落的问题，又做到了整洁美观。

这场发布会，采用了正副线传播的方式。正线上，就如此次发布会的主题，“不挂墙，才安全——欧必德不挂墙热水器体验会暨‘干掉大水桶’行动启动仪式”。数十家家电类以及新闻媒体，都报道了欧必德的这次“干掉大水桶”行动。而且，欧必德创始人路新民在发布会上，也讲述了自己是如何做出这台热水器，“让中国人舒舒服服

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

洗个澡”的创业历程，当然，这样有情怀的故事，毫无疑问，也成了正线传播中的亮点。

挂墙热水器掉落“吓瘫”礼仪

在副线上，则做足了文章。先是全程戴安全帽的这个点，不仅提醒了大家，挂着的热水器真的随时都可能掉下来，而且这个点也非常有噱头，让发布会赢得了无数免费传播，有媒体人就以“发布会要全程戴安全帽，为什么？”来对发布会进行报道。另外，基于发布会现场热水器跌落，现场两个礼仪被“吓瘫”的“事故”，在微博上，炒作了这个话题，该话题进入了微博热门话题的前十名，300多万的阅读量，2万多的留言和讨论。

整体来说，欧必德不挂墙热水器的这场发布会，就采用的正线和副线传播相结合的方式，做一次发布会，起到了双重传播效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

接下来，再看一个案例。看看小米生态链企业小贝科技，利用一场综艺式的产品发布会，把其推出的贝医生0+牙膏（贝医生为小贝科技旗下品牌），漂亮地秀了出来，一举让产品爆红。

**案例　“请你吃牙膏”，一场综艺式产品秀让贝医生0+牙膏爆红**

2017年9月26日下午，“贝医生请你吃牙膏——贝医生0+牙膏上市发布会”在北京举行。这场发布会不是中规中矩的发布会。从主题到流程设置，都突破常规、脑洞大开，完美地将产品特性和卖点融入现场互动娱乐中，甚至有记者称：“自己产生了置身某档综艺节目现场的错觉。”

牙膏烧烤、牙膏美食大赛、300秒地狱式拷问创始人，世界上吃牙膏最多的“牙膏女王”现身，就在这些有趣的环节中，贝医生0+牙膏“零加色素防腐剂，安全可食用”的特点，被展现得淋漓尽致，非常值得大家学习。

下面，就从“主题、环节、传播”这三个方面，具体来给大家介绍这场发布会。

**发布会主题：贝医生请你吃牙膏，邀请函留足悬念**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



“贝医生请你吃牙膏”，一场牙膏的发布会，居然是请你来吃牙膏。牙膏不是刷牙用的吗？不是用来吃的东西啊？而且还专门来请你吃。贝医生0+牙膏发布会，从主题上，就已经引起了大家的好奇。而且，在发布会前，收到邀请函的嘉宾，纷纷在朋友圈发出邀请函海报，更是留足了悬念。

**发布会环节：生吃牙膏、牙膏拌饭，一场牙膏的美食大趴**

这场综艺式的发布会，环节可是足够精彩，而且也紧扣“请你吃牙膏”的主题。我们一一来看。

**牙膏烧烤大求真：贝医生0+牙膏真金不怕火炼。**首先是发布会特设环节——100秒booming show，即用100秒秀出产品。俗话说得好，真金不怕火炼，好牙膏当然也不怕。为证明贝医生0+牙膏“零加色素防腐剂”，现场，小贝科技创始人章骏与观众做起了“牙膏烧烤”大求真。将其他两个品牌的牙膏与贝医生0+牙膏同时在酒精灯上燃烧火烤做对比，结果发现，除贝医生0+牙膏受热不变色外，其他两种牙膏均在燃烧后产生黑色物质，并伴有刺激性味道（证明其中有添加人工化学物质）。实验证明，贝医生0+牙膏“零加色素防腐剂”的特点完美胜出！

**300秒“地狱式拷问”：创始人被问“牙膏和老婆同时掉水里救谁”。**在创始人章骏介绍完产品后，随后马上进入发布会的另一个特设环节“300秒快问快答”，章骏被主持人“地狱式拷问”。总共10个问题，其中居然还有“你的产品与老婆同时掉水里，你选择先救谁？”这样的千古难题；而第一个问题是“你为什么要做贝医生牙膏”。章骏给出的答案居然是“不想让贝医生牙刷再继续做单身

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

狗”。作为2008年北京奥运祥云火炬的设计者，章骏妙语连珠，现场观众都笑翻了天。

**“牙膏女王”现身：美女产品经理自曝吃下几百种牙膏。**发布会现场，还来了一位特别的人物，她就是贝医生0+牙膏的美女产品经理崔吏鹃。之所以说她特别，是因为她自曝在贝医生0+牙膏研发过程中，为做市场调查，曾吃过上百种牙膏，被同事戏称为“世界上吃牙膏最多的人”！现场，她还与章骏一起，为大家制作牙膏奥利奥、牙膏拌饭。现场，两人还亲自示范，直接吃上了这些牙膏美食，并邀请现场观众参加下一个环节——牙膏美食大赛。

**吃牙膏美食大赛：观众狂吃牙膏奥利奥、牙膏拌饭。**发布会最刺激的环节，就是牙膏美食大赛了。三道牙膏美食：牙膏奥利奥、牙膏拌饭、贝医生0+牙膏，大家根据自己的喜好，随便选、随便吃。如此不一样的美食大赛，大家都想尝试一下，这让现场的观众热情高涨，本来只要求3人参赛，结果近10名观众冲上台吃，边吃边讲述自己吃牙膏美食的真实感受，现场气氛十分热烈。

**专家教你刷牙姿势：观众直呼20多年牙都白刷了。**吃过了，玩过了，最后就来到了“走进科学”环节。口腔专家现场教学，教大家科学的巴氏刷牙法，结果，现场观众仅有寥寥数位，是真正使用了科学的刷牙法，还有观众感叹“20多年的牙真是白刷了”。贝医生牙刷是按照适配巴氏刷牙法来进行设计的，当然，在教大家正确刷牙姿势的同时，专家也恰如其分地推荐了贝医生牙刷。

**发布会传播：直播超10万人次观看，精剪视频再次网络传播**

发布会的核心还是为了传播。除了传统的新闻通稿、媒体采访等传播方式外。贝医生0+牙膏发布会，还采用了发布会全程直播与发布会后精剪版视频传播相结合的方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

发布会在小米直播平台上进行了实时直播，由于发布会很精彩，如看综艺节目一样有趣，有超过10？000多名米粉实时在线围观，而累计观看人数突破10万人次，好评如潮！

在发布会结束后，发布会全程还被精心剪辑成视频，如同一期节目，发布会中的精彩环节，则被剪辑成一段一段的短视频（发布会现场，进行了专业的视频拍摄）。这些视频，又再次在各大视频网站以及社交平台上进行二次传播。

直播与视频相结合，让这场发布会的传播变得多层次化，让发布会本身的传播价值，得到了最大程度的开发与利用，非常值得学习。

# 第三章 装门面：在网上提高知名度

**百度一搜，全是公司信息，很有派头，公司很有实力。很多创业者都希望自己的公司能在网上提高知名度，但因费用有限、公司太小，只能作罢。其实，想要达到这样的效果，花点钱，用点心思，做到并不难。**

一家创业公司，要想装好门面，在网上瞬间变身大公司，快速低成本构建良好的网络形象，最快捷有效的方式就是从这三个方面入手。

**百度：**百度是网络搜索的最核心平台，自然是公司构建网络形象的第一阵地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**新媒体平台：**微博、微信、今日头条、知乎等，移动互联网的崛起，也催生了一大批新媒体平台，越来越多的网民在这些新媒体上直接搜索信息。因此，这些新媒体平台在公司构建网络形象上越来越重要。

**公司官方平台：**虽然不是所有的公司都有一个官方网站，但一般都会有一个官方微信号或官方微博。公司的官方平台，依然是公司展现自我形象的窗口。

这一章，将从这三个方面，分别为大家讲述应该如何做。

## 第一节 几乎零成本，在百度上提高知名度

想要在百度上一搜，全是自己公司的各种信息，只需要抓住一个关键点：**专注做总是能留在百度搜索结果首屏的内容。**

百度搜索结果的首屏，是最有传播效果和影响力的区域。企业需要传播的内容，首先要力争占据百度搜索结果的前3页的位置，这是有效的传播。一般来说，第4页之后的内容几乎无人问津，是基本无效的传播。其次要力争进入搜索结果的首页，首页的传播效果远远好于第2页。当然，最理想的情况是力争进入百度搜索结果首页的首屏。

具体来说，除去百度平台上投放的广告，**百度搜索结果首页的首屏，核心是来自这三类渠道的内容：百度系内容、大媒体、新媒体。**

### 一、巧取百度系，不花一分钱也能出好效果

**百度给百度系内容的权重都比较高，所以，出现在最前面的，除去官方网站（在后面官方平台的部分具体讲述），都是百度系的**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**内容。**而且百度系的平台通常都是开放式的，基础功能也是免费的，这也就意味着有机会零成本（劳动力成本除外）就能做出好的效果。

下面，我们就分别来看，哪些百度系的内容会排在前面，分别要怎么去做。

**（一）百度百科，仅需两步轻松拥有**

通常，大家都有这样的经验，当你百度搜索一个公司时，如果有百度百科，百度搜索结果的第一个，就是百度百科。位置如此靠前，是用户对公司的第一印象，自然是非常重要的。另外，**百度百科有其权威性，重要的有影响力的人、事或其他，才有百度百科。而对于公司而言，一个公司能有自己的百度百科，是公司实力的一种象征。**

到底怎么才能让自己的公司有百度百科呢？

**这其中的秘密其实非常简单，百度百科需要引述被权威媒体网站或其他权威渠道所报道的信息，才能被收录。**所以，不是一下子就能做上百度百科，首先要有一家或者多家权威媒体或者权威渠道发布与公司相关的报道，文章中必须有你想做进百科里的相关内容。

对于一个创业公司来说，如果有被36氪报道，百度百科引用的时候认可度就非常高，很容易被通过。一般而言，5大门户网站（新浪、搜狐、腾讯、网易、凤凰）、中央级新闻媒体（新华网、人民网、中新网、国际在线等）的内容，百度百科都是认可的。当然，有些行业的垂直网站，在这个行业的词条上，也很容易被百度百科通过。

所以，想要做出百度百科，具体就需要分两步走：

**第一步，就需要在这些权威媒体上进行内容的传播和发布。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第二步，根据权威媒体上有关公司的内容，整理成适合百科的信息，用引用的方式提交到百度百科，最后就只需要等待审核的通过，或者按照要求对其中的部分内容修改符合规范就可以了。

### （二）百度知道，要真心实意解答问题

当我们在百度搜索关键词时，也会发现在百度百科的后面也会跟着一些这样的信息。比如，我在搜索加油宝App时，就会发现这个百度百科的后面跟着这样的信息，“加油宝是什么，怎么用加油宝加油”“加油宝是做什么的”，在问题的后面还会有相关的回答。像这样的信息就是百度知道，如下所示。

百度知道的权重非常高，也是构建网络口碑的重要阵地，纯开放式的平台，谁都可以来进行操作。而且，如果公司有很多人活跃在百度知道上，能够体现出有很多人在讨论公司，这样就能营造出公司很火、口碑爆棚的形象。

百度知道怎么做效果才好呢？其实很简单，就是把握一个最关键点：要真心实意给用户解决问题。具体来说，就是要站在用户的立场上，像真人一样在百度知道里提问并回答，问题的方向可以围绕产品、服务、企业、创始人、体验细节等相关方向展开。

毕竟，做营销很重要的一个目的就是能够影响目标客户，成为我们真正的用户。百度知道一定是很真实的提问，而且要基于客观事实详细回答，这样百度知道被采用的概率会更高。更重要的是，如果问题设置得好，回答又很专业，的确能帮用户解决问题，这个问题的热度就更高，就越能在百度搜索的时候排在更靠前的位置。毕竟，在百度进行关键词搜索时，百度知道的内容只展示最靠前的几条。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

比如，加油宝的百度知道提问，就可能是“听说加油宝可以88折加油，谁用过出来说一下”。然后用另外的账号去回答“加油宝是真的不错，我用过啦，我充了钱然后去加油真的是88折，而且我的钱放在里面真的产生了收益，我一个月买了××卡，放了××钱，产生了××收益”。用这种真实客观的回答铺设这些信息，就不会像广告那么生硬，而且也会让人觉得更可信。

百度知道，其实是问答营销的一种，在百度知道上做问答营销，主要有两种方式，一种是直接回答网友的提问，另外一种是“自问自答”，且还原真实。

**第一种：回答网友提问，要真心实意解决问题**

这种情况，第一步是要找到合适的问题。我们应该确定合适的关键词，一般有两个关键词方向：品牌/产品词与长尾词，这两个类型词比较容易到首页。比如，一个服装新品牌做网络营销，除了自己的品牌名和产品名外，服装、新款、流行趋势、竞品词、品牌或者产品的特性词等这些关键词都是我们应该关注的焦点。另外，我们也可以直接在百度中用相关关键词搜索，直接在搜索结果页面上显示出来的问题，我们是一定要去回答的，因为这些问题容易被更多人点击。当我们找到合适的问题，就要有技巧地回答了，我们必须首先做到答案让提问者满意，这就要先为他解决了问题，然后才考虑我们的营销目的，一定要做到真实可信，让人看不出你是在做营销。比如，我们来看下面一个例子，如果你为自己的服装品牌（暂称甲品牌）做问答营销，其特性是青春活力。

> 问：“谁能给我推荐一个合适的服装品牌啊！比较青春活力的。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

答：甲、乙、丙这三个品牌都比较适合你，都很青春活力，不过，乙稍有点贵，丙款式较少，我个人还是更喜欢甲的衣服，它们的设计很新颖，颜色也很出众，我总穿它们的衣服，我朋友们都说挺好的！它们的做工也不错，我两年前买的一件帽衫，现在还像新的一样，而且，价格一般人也都负担得起。这是它们天猫/淘宝 / 京东店链接，你可以去看看，有最新款，希望你会喜欢。

这就是一次成功的问答营销，与目标消费者进行了一次有效的沟通。首先，我们通过特定的关键词“青春活力”找到了自己的目标消费者，然后从个人经历的角度，来回答了他们的问题，还与其他品牌进行了对比，提供了很多甲服装品牌的细节，而且还有自己的真实经历，最后，你还恰如其分地给了购买链接，让提问者可以直接进入官网，说不定还可能直接产生购买。

**第二种：自问自答，一定要还原真实**

除了搜索大家的问题来进行回答外，还需要“自问自答”。这是因为，首先，问答类平台是一个很重要的口碑信息获取平台，当大家在选择某一产品或者品牌时，都习惯性地去问答类平台上，看看真实用户在这个平台上的评价；其次，百度知道上的信息极易被用户看到，因为百度给自己旗下产品的权重都比较高，百度知道的信息通常在搜索结果的前面，而且会做出特别的版式来显现，很容易被点击。既然大家希望在问答类平台上看到真实用户的评价，因此，当我们做“自问自答”类网络营销时，最重要的一点就是一定要还原真实，不能做虚假营销。

具体操作可以分为“提问、回答、采纳答案”这三步。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**第一步：提问要假定真实情况。**提问，一定要是模仿真实的情况，不能随意提问，具体把握三个原则。

**第一，要做到问题具体。**可以从“什么人、什么事、在哪里、怎么做、为什么”等这些具体的疑问点入手。关于前面的甲服装品牌的问答式营销，我们可以根据我们的目的来做如下提问。

问题一：什么人适合穿甲品牌的服装啊？（目的：说明目标人群）

问题二：在北京哪里有甲品牌的专卖店啊？（目的：说明专卖店地址）

问题三：为什么最近看到那么多人穿甲品牌的衣服啊？（目的：说明自己的产品很受欢迎以及受欢迎的原因）

**第二，提问要有相关周边细节。**细节是增加真实度的一种非常有效的方法，下面的三个问题，是在前面三个的基础上分别增加了细节。问题四是增加了自己的个人情况，问题五就直接把自己化身成着急要去到甲品牌店买东西的人，问题六就增加了自己在地铁上看到的具体情况。现在，再分别和上面的三个提问对比，可信度明显增加了不少，这就是细节的作用。

问题四：什么人适合穿甲品牌的服装啊？我喜欢颜色鲜亮的衣服，20多岁，大家觉得适合我吗？

问题五：在北京哪里有甲品牌的专卖店啊？我住在中关村，最近的一家在哪里？在线等，挺急的！

问题六：为什么最近看到那么多人穿甲品牌的衣服啊？今天早上地铁上，一个车厢，就看到3个人有穿。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**第三，提问要出现品牌/产品词或者类型词。**这主要是为了增加问题出现在百度搜索结果首页的机会，因为人们通常也习惯用这些词来进行搜索。下面的这个问题，既出现了甲品牌的品牌名，还出现了帽衫这个类型词，因此，当大家搜索帽衫的时候，也容易搜索出来，当然，搜“品牌+帽衫”的时候，就更容易出来了。

问题七：大家觉得，甲品牌的帽衫怎么样，穿着舒服吗？哪位穿过的大侠，说说呗！

**第二步：回答要巧妙带入目的信息。**进行完提问，现在就要回答了，大家最好是在大约两天后回答，如果问题已经被其他人回答得很好，那你就不用管了。如果还没有被回答，或者回答不是太好，那就自己来回答。在回答的时候，请大家千万记得，一定是要先保证回答出所提问题的信息，然后再考虑融入自己的目的信息。现在我们来看如何回答第四到第七个问题。

回答四：甲品牌的衣服很适合年轻人，20多岁的帅男美女最合适了，设计新颖、颜色鲜亮，穿着很青春活力，我觉得，很适合你！

回答五：甲品牌的专卖店在北京很多，一般的商场里都有，具体你看下面的店面信息列表（后附列表），你也可以直接去天猫淘宝看，搜×××（品牌的名字）就可以。如果你在中关村，××商场的里面就有一家旗舰店，在第二层，店面很大很醒目，很容易找。

回答六：这个不奇怪，我身边很多朋友都穿甲品牌的衣服，我自己也总穿。它们的衣服很青春活力，设计也很新颖，更新很快，都是流行款，颜色鲜亮我也很喜欢，而且，价格还不贵，一般人都负担得起。要是喜欢，有机会可以去它们店里逛逛，北京

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

很多它们的专卖店，下面是全国店面信息列表（后附列表），你也可以直接去天猫淘宝看，搜×××（品牌的名字），到它们的官方旗舰店看就行，上新都特别快，还时常有促销，力度也不小。

回答七：帽衫，甲品牌的不错，都是纯棉的，穿着很舒服，而且，它们的设计很独到，有一些创新的构思，比如，色块啊！拼接啊！都很好看，有机会可以去店里看看，下面是全国各地的店面信息列表（后附列表），也不知道你在哪个城市，自己去具体看吧。当然，你也可以直接去天猫淘宝看，搜×××（品牌的名字），到它们的官方旗舰店看就行，上新都特别快，还时常有促销，力度也不小。

大家注意到，在回答这些问题的过程中，都尽可能带入了品牌名，而且，还补充了品牌的一些具体信息，比如设计新颖、颜色鲜亮、适合20多岁的年轻人等。当然，对于服装品牌来说，把消费者吸引到店里，自然是很重要的一点，因此，如果有机会，都尽可能地带出店面信息，方便大家直接去实体店或网店中看产品。

**第三步：采纳答案，质优者胜。**自问自答结束后，再等上一两天，登录提问的账号，采纳自己回答的答案，如果有其他更优质的答案，我们也可以采纳这一答案。当然，还是尽可能采纳自己的答案，因为账号的等级与答案被采纳的次数是成正比的。

### （三）百度贴吧等百度系产品，好内容最关键

**除了百度知道外，其实百度系还有其他很多开放式的产品，其内容在百度的权重也很高，比如百度贴吧、百度经验、百度文库等。**那到底怎样才能利用这些产品，来低成本为我们的公司“装点门面”呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

其实，也很简单。虽然这些产品，都有自己具体的特性，但都是希望能汇集用户感兴趣的有用的内容。因此，**我们要在这些产品里，做出好的营销效果，就把握一个原则：做对用户真正有用的内容，并恰到好处地融入产品信息。**

比如，大家肯定不陌生的百度贴吧，适合天生就具有超强凝聚力的产品或者明星企业。你可以选择在相关领域的贴吧中进行提问、发帖，也可以自己创建贴吧并维护，建立起自己的圈子。比如，如果一个化妆品的品牌，就可以在化妆的相关贴吧里，与大家讨论化妆的相关问题，并恰如其分地呈现出自己的产品信息。当然，如果你的品牌够有影响力，你就可以建立自己的大贴吧，汇聚自己的粉丝和用户。

再比如百度经验，就适合做产品类、技巧类的内容，比如有人问：“电脑出现USB程序错误怎么办？”你就可以用步骤式的方式告诉他该如何做。如果换成企业的产品就可能是根据产品的使用方法来做，尤其是使用的时候，需要一定的技巧，或者一些标准的步骤的，就更适合了。

下图是画眉神器，就属于这样一款产品。画眉神器是美妆科学家推出的一款快速画眉的产品。它通过让用户在画眉神器的App或服务号中提交照片，系统就会通过先进的人像识别系统，匹配最适合你的眉形，自己不满意，你还可以自己选择系统中的其他眉形，每个眉形都对应一套眉贴，确定眉形后，购买眉贴即可。这个过程，就非常适用通过百度经验一步步展现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

百度经验中，“画眉神器眉贴怎么用”的内容

除此之外，画眉神器眉贴的使用，也有一定的步骤与使用技巧。大家看到上方的配图，就是在百度经验中，提问“美妆科学家画眉神器眉贴怎么用”，而答案就是，把画眉神器眉贴具体怎么使用，具体的使用步骤给写出来。而且，在搜索画眉神器时，百度经验的内容非常靠前，是绝对可用来装一份好门面。

## 二、强攻大媒体，从根上做百度SEO最省钱

除了百度系的内容外，还有一些在媒体或者网站上发布的有关公司的文章。但那么多媒体与网站，究竟哪些媒体的文章更容易留在首屏呢？弄清楚这个问题，**实际就是从根上做好百度SEO（搜索引擎优化），这样最有效果，也最省钱。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

到底谁能留在首屏，这个核心由百度给每个媒体和网站的权重决定，权重越高，排位就越靠前。虽然百度没有对外公布每家媒体和网站的权重，但根据经验，以下几类网站在百度搜索结果中有着较高的权重。

### 门户网站

新浪、网易、搜狐、腾讯、凤凰等老牌门户网站，运营已久，在中国互联网中具有很强的权威性，网友信任度高。这些大网站拥有海量内容，更新速度快，是百度重点收录的对象，在百度搜索结果中有着较高的权重。企业的信息发布在上述大网站中，就会比发布在小网站上更容易被百度收录并显示在首页、首屏。

### 权威新闻媒体

新华网、人民网、中国新闻网、国际在线等这些中央级的新闻媒体，都是权威新闻网站，因此在百度拥有很高的权重。

### 行业垂直网站

基本上，每个行业都有自己的行业网站，通常这种网站被称作行业垂直网站，如中关村在线（IT数码）、汽车之家（汽车）、瑞丽网（女性时尚）等。一般而言，行业从业者，都知道自己的行业有哪些行业垂直网站。这些垂直网站，因为是行业的专业媒体，因此内容质量都很高且专业，百度权重也很高。

### 地方网站

与前面的中央级新闻媒体对应，每个省市自治区都有一个新闻网站，行业一般叫作“地方新闻网”，比如北京的新闻网站，就是千龙网。这些网站的百度权重就比中央级的新闻媒体低一级，但因为是正

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

规的新闻网站，所以也有较高的百度权重。另外，还有很多地方传统媒体的网站，也很有影响力，比如新民晚报的新民网等，百度权重也很不错。其实，大家也不用了解太细致，就把握住，像东方网、南方网、大河网、深圳之窗等带有明显地域属性的网站，这些网站不仅可以根据公司所在的城市打造区域性社会影响力，也有很不错的百度权重。

在进行内容发布时，尽量多使用以上几种网站，就能让文章尽可能多地留在百度搜索结果的首屏。

以上几种常见的媒体，都有自己的特性，组合使用效果会更好。一般而言，以“门户网站+权威新闻类网站+行业垂直网站”为主的搭配就不错。因为，这么搭配，既能扩大广度的影响力（门户），又能树立权威性（新闻网站），还能影响行业（垂直网站），如果需要构建地方影响力，也可以选择部分地方网站。

另外，特别要提醒大家的是，创业公司要想能让自己公司在百度上，持续都有好的呈现结果。在媒体的内容发布上，需要持续的投入，百度SEO优化是一个长期持续的过程，而不是一两次的简单投入就能完成。因此，公司可以有持续的内容传播支撑，逐步积累，这样不仅在公司发展早期，可以装好门面，未来随着公司的发展壮大，只需将这个过程常态化并且逐渐加大强度就行了，这样能为公司节省下一大笔专门做SEO的费用。就像现在，我遇到过很多已经发展得不错的公司，需要专门花钱来做SEO，就是因为之前基础没有打好，这样既费钱又费时，而且效果没有那么扎实。

最后，再给大家补充一下在稿件内容发布时，特别需要注意的。尽量在文章标题中出现公司、品牌或产品的名称，因为百度搜索结果是首先根据标题来匹配的。比如，直接搜索画眉神器，标题中有画眉神器的文章更容易排在前面。另外，在正文中，也需要在保证文章

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

质量的情况下，尽量多出现公司、品牌或产品的名称，虽然权重没有标题那么高，但也是百度搜索结果匹配的重要依据。

Tips 用图片和视频做百度SEO，被忽略的好方法

“马尔代夫”百度搜索结果，百度图片内容仅后于百度百科

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“挖掘机”百度搜索结果，专门板块分类展示视频

当你在百度搜索马尔代夫时，除了紧接百度百科外，第二条内容，就是百度图片的搜索结果，而当你用百度输入挖掘机进行搜索时，还有专门的板块来展现挖掘机的视频。其实，百度的搜索结果，不仅仅有文章，还有图片与视频，而且展示的位置都很高。

因此，当我们在百度搜索结果中，装点公司门面时，可以使用图片与视频，具体的做法其实不难。百度图片大多是内容中等以及图集的图片。因此，我们在发布文章时，尽量带上图片，或者也可以直接发布图集内容；百度视频的搜索结果，则来自各大视频网站。创业公司可以多把自己公司的相关视频发布在各大视频网站上。根据经验观察，爱奇艺的视频通常能在百度搜索结果中被优先显示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

下图就是在搜索画眉神器时，百度图片显示结果非常靠前，而来自爱奇艺的视频，也直接在搜索结果中得到展示。

另外，不仅百度图片和视频能在百度直接搜索结果中展示，也有很多用户专门通过百度搜索图片和视频。如果你的产品是属于需要图片或视频展示的产品，强烈建议大家多做一些图片和视频的内容。因此，利用图片和视频做百度SEO还没有被太多的企业考虑，因此，面对的内容竞争要少一些，是被大家忽略的好方法。

## 三、重视新媒体，微博、知乎、搜狐媒体平台很重要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

博客刚兴起时，百度给予的权重相当高，但现在由于博客文章质量大大下降，广告性的文章层出不穷，因此百度给予博客的权重大大降低。而一些新兴的媒体平台，如微博、搜狐媒体平台、百度百家、知乎等，越来越受到百度重视。

比如，微博的内容，往往在百度首屏专门的版块集中呈现。知乎，时常能出现在首页非常靠前的位置。搜狐媒体平台，尤其是带图片的内容，时常能在百度首页搜索结果中，以小焦点图的形式进行展示。

因此，借助新媒体平台非常高的百度权重，在这些地方铺设内容往往能产生事半功倍的效果。（因为百度对新媒体内容的抓取，一般是基于这些新媒体平台本身的数据。因此，此部分不展开关于新媒体的具体内容，将在下面的新媒体部分单独讲述。）

## 第二节 各个击破，在新媒体平台构建公司形象

百度虽然是最常见的搜索方式，但是除了百度外，随着各大新媒体平台的兴起，我们也经常在其他的平台进行搜索。

其中，最值得创业公司去构建形象的阵地，主要有四个：微博、微信、知乎、新闻客户端（以今日头条为首）。

### 一、微博：最不应该忽视的形象构建地

我有一个习惯，每当我要去一个地方旅行，除了会百度搜索了解当地的情况外，我还会去微博搜索，因为这里可以看到其他网友发布的在当地旅行的最新鲜的信息，比如天气、当时的景色等。

如果第二天要去北京最高峰灵山爬山，我会选择用微博搜索，这样就能看到其他网友在微博中发出最近去灵山的照片、文字等，这样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

不仅能为自己的出行提供参考，甚至还可以去留言询问，非常方便。

其实，很多朋友都有在微博搜索信息的习惯。而且，新浪微博还有专门的搜索频道，以及专门的搜索指数、热搜榜单，产品体系非常完善。

所以，对于创业公司来说，微博已经是一个不能忽视的形象构建地了。那在微博中到底怎么来构建形象呢？

具体内容，我们将结合根据微博搜索结果的结构，即几大区域进行一一讲解，并给出具体对策。

**第一块区域：微博账户**

第一个搜索结果就是与关键词能精确匹配的微博账户。比如输入ofo小黄车搜索，第一条就是名为“ofo小黄车官方微博”的微博账户。

**对策：在注册公司官方微博时，最好能与公司名称一致，这样能保证用户在搜索公司名字时，官方微博能直接显示在第一条，也能让用户直接进入官方微博。**特别注意的是，账户的名称一定要尽量

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

精确，最好能一致。比如，在微博中搜索“ofo”，第一条就没有“ofo小黄车官方微博”的微博账户。

**第二块区域：热门微博**

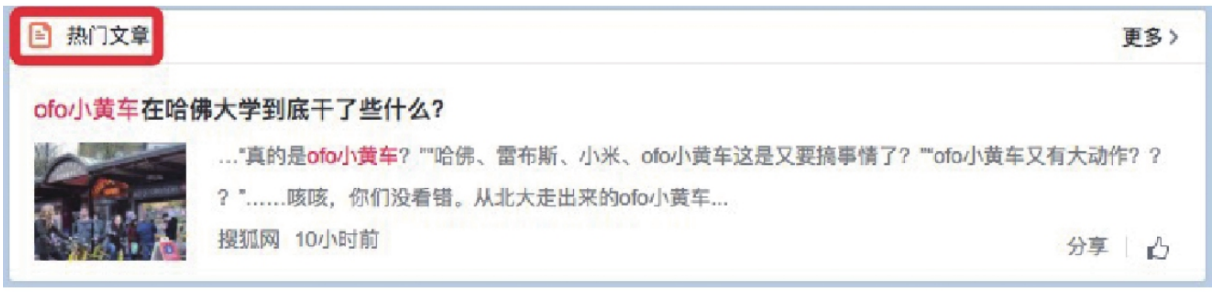
在微博账户之后的第二块区域，就是包含关键词的热门微博，即转发、评论、点赞数很多的微博，1～3条不等，通常为最近几天发布的微博。

**对策：可以集中做几条转评量较高的微博。**虽然ofo的热门微博转评量很高，但根据经验，一般20条左右的转评点赞，就能进入热门微博。由于热门微博不能是太久之前发布的，因此，这种转评量较高的微博，可以每周做几条，这样能保持一直都有。当然，具体把什么内容的微博做成热门？选择能构建公司形象，或其他营销需要的内容即可。

**第三块区域：热门文章**

这一块区域紧跟在热门微博之后，其实是微博全网抓取的文章，一般是有新闻源的文章如下图所示，这三篇文章就分别来自搜狐网、《羊城晚报》与中国网。

**对策：这部分的结果，非微博体系内的内容，而是来自外网抓取。**其实，按照本章内容中，按照多重媒体组合的方式进行稿件发布，这部分的结果也会对应优化，不用专门做优化处理。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**第四块区域：实时微博**

这一部分在热门文章之后，就是最新的含有关键词的微博，按照发布时间进行排序，最新发布的就在最前面。

**对策：既然是时间排序，因此，时常更新包含公司关键词的微博即可。**这样既能保证能有充足的微博出现，也能体现微博上有很多人谈到公司的火热现象。

**二、知乎：聚焦做精华问题，用心做精华答案**

知乎是一个真实的网络问答社区，用户分享彼此的专业知识、经验和见解，为互联网提供高质量的信息。根据公开数据，截至2017年1月，知乎已拥有超过6500万名注册用户，平均每天有1850万活跃用户访问和使用。2016年全年，知乎用户提出了超过600万个问题，撰写了2300多万篇回答和151多万篇文章。

鉴于知乎本身问答社区的特性，而且用户量巨大。因此，现在越来越多的用户，选择在知乎上搜索和获取信息。因此，知乎也是创业公司构建自己形象的一个重要平台。

在知乎上构建公司的网络影响，**把握住“聚焦”这个关键词。**

**首先，聚焦做精华问题。**

根据知乎的搜索结果显示，排序的原则就是用包含搜索词的问题来进行排序，越靠前问题的热度越高。问题的热度，核心由对应问题的关注数、精华答案的点赞数以及评论数来决定。因此，为了保证我们需要的问题靠前，就需要聚焦做几个精华问题，把关注度、答案的评论与点赞数做高，就能排在前面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**其次，聚焦做精华答案。**

对于每个问题的答案，知乎的排序原则也是评论点赞数越高，答案排序就越靠前。因此，创业公司需要在精华问题中，聚焦做几条精华答案。具体执行上，就是首先要求我们给出真正高质量的答案，再设法获得足够多的点赞与评论数，确保能显示在前面。

## 三、微信：搜索体系愈加完善，公众号发布效果最佳

2017年5月17日，微信iOS版更新了6.5.8版本，在微信实验室里面推出了“搜一搜”。“搜一搜”是2017年4月微信就已上线的功能，不过在新版本中，被放置到了更为醒目的位置，并且做出了新的功能调整。

很显然，微信已经在布局搜索。而且，它的用户已经超9亿，几乎覆盖了中国人的生活，让创业公司不得不重视在微信内的形象构建。如何才能在微信内构建一个好的公司形象呢？下面就结合“滴滴出行”在微信搜索的结果，看看具体要怎么去做。

**第一位置：多在微信产品中布局**

就像百度会给百度系的产品很高的权重，目前微信也是差不多的。从“滴滴出行”的搜索结果可以看出，微信搜索首先显示的就是小程序与公众号。因此，微信的这些产品，故可尽量开设、用心经营。再则公众号、小程序本来就是公司的官方形象窗口，就应该做好。

**第二位置：朋友圈发布采用真人战术**

朋友圈内容的展示，排在第二的位置，也非常重要。这里只显示发起搜索的用户自己微信好友的朋友圈内容。因此，这一部分，就需

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

要创业公司尽量选择自己需要宣传的目标用户的微信好友，来发布公司的内容。比如，你希望让投资人感觉公司很火爆，你就可以找到可能是其好友的投资圈人士、创业圈人士等，来发布含有公司关键词的朋友圈内容。虽然这种方法看似很费时费力，但效果不可估量。因为，这是人际传播与好友背书产生的双重效果。

**第三位置：公众号文章发布要“多快好”**

在朋友圈内容后，更多的微信搜索结果，就是文章了。虽然微信现在已经引入了更多外网的文章，但根据搜索结果来看，还是公众号发布的文章有更好的位置呈现。因此，要攻下这部分的位置，眼下核心就是要做好在公众号文章的发布。具体操作上，就需要公众号文章发布“多、快、好”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

微信搜索“滴滴出行”关键词的结果

**多**：公众号文章包含公司名称的，首先得保证有一定的量，保证有足够的文章能够展示。

**快**：微信搜索，提供的搜索结果是单篇文章，所以排名变化很快，而且更新时间也是一个很重要的排序因素。因此，这就需要不断有微信文章在公众号上发出，即要“快”。

**好**：根据目前在搜索结果中显示的文章来看，文章的阅读数、点赞数等这些因素也影响着具体的排序。基本上，排位靠前的数据量都不错。因此，这就需要我们在发布文章时，保证好的质量，这样能取得更好的排位。另外，目前微信公众号也大力扶持优质内容，“搜一搜”肯定会给予有影响力的公众号权重值，权重高的公众号，排名肯定也能靠前。当然，坚持原创的公众号，应该也会得到微信搜索的重视。

## 四、新闻客户端：今日头条最重要

在门户时代，人们通过上新浪、搜狐这些门户网站看新闻。在移动互联网时代，现在人们通过新闻客户端来看资讯。目前，新闻客户端也有很多，比如，今日头条、搜狐新闻客户端、天天快报、一点资讯等。

当然，这些新闻客户端，用户量都很大，都值得创业公司来构建形象。但其中最值得投入的，就是今日头条。今日头条创始人、首席执行官张一鸣在2016年世界互联网大会上透露，截至2016年10月底，今日头条已经累计有6亿激活用户，1.4亿活跃用户，每天每个用户使用76分钟。目前看来，从用户量、用户活跃度等多方面来看，今日头条基本上是新闻客户端最有影响力的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在今日头条中，做公司的形象构建并不复杂。保持持续的发布内容，能保证用户在搜索的时候，有足够多而且能呈现公司良好形象的内容即可。而且特别值得一提的是，今日头条采用智能推荐，根据用户喜好分发内容阅读，只要你的内容刚好符合某个用户的需求，就会自动出现在这个用户的今日头条的页面里。

在其他新闻客户端，构建公司形象的方法大同小异，操作都非常简单。关键是大家一定不要忘记在这些新闻客户端构建形象，在内容发布时，不要只盯着传统媒体、传统渠道。

最后，再补充一点。电商网站、视频网站，这些也都可以用来让创业公司构建自己网络形象，大家根据自己公司的特点以及这些平台的特性来使用。

## 第三节 公司官方平台，形象“高大上”是第一要务

除了在公共平台上构建公司形象外，公司的官方平台也是公司构建形象的重要平台，毕竟，它真正代表自己的公司。

公司的官方平台，大家最常使用的，就是官方网站、官方微博以及官方微信公众号。如果不需要这三大平台实现独特的功能，只是要实现形象构建的目的，那么要把握的第一原则，就是必须“高大上”。

### 一、官网：看懂是基础，有范儿很加分

官网，就是公司的官方网站。虽然大家现在有各种渠道了解公司，但官方网站依然是展示公司的重要渠道，因为官方网站是一个公司的官方展示窗口，是公司的脸面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

基于官方网站的特性，所以在构建时，至少需要实现两大目的。

第一，内容上，让外界了解公司。

官方网站，必须清晰地展示公司的业务、实力等方面，要能让人清楚地了解公司是做什么的，有什么实力，有什么特色，有什么成功案例和独特资源等。总之，**就是要让人清楚地了解公司的方方面面。**

第二，设计上，提升公司的形象。

**既然官网是公司的脸面，在页面设计上，就必须要有自己的范儿。**要么大气，让人感觉公司实力强大；要么小而美，体现公司的特色。虽然说，官网的设计有千万种风格，但一定要让人感觉有设计感，有记忆点，耳目一新。这样既能极大提升公司的形象，而且也不需要花多少钱。**千万不要因为省钱，就随便弄一个模板，或者干脆没有设计，很小家子气，很凌乱，这样会影响公司的形象，这样的官网，不如没有。**

另外，现在因为移动端的用户越来越多，企业除了设计企业端的官网外，移动端也可以设计官网，也可以一并制作。

## 二、官方微博：开设、装修、运营三方面下手

官方微博（官微），也是公司展示自己以及对外沟通的重要窗口。对于创业公司而言，一般都不太需要做特别深入的运营。从构建公司形象的角度出发，从如下几个核心方面去做。

**官微开设：**官方微博的开设，需要取一个好名字，一般没有特别好的创意，直接使用公司的名字即可。另外，需要申请加蓝V认证为企业官方微博。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**官微装修：**官方微博需要基本的装修，以便提升公司的形象，避免给人随随便便的感觉。官方微博装修，**核心是官方微博头像、背景模板、头部焦点图这三个关键点。**

官微头像可以使用公司logo或者公司产品等，最好能有自己的辨识度，还要能给人深刻的印象。

背景模板可以使用微博提供的模版，也可以自己设计，总体来说，最好是简单大方，体现公司的特色，且能让微博整体构成一套视觉体系。

官微的头部焦点图，可以外链，也可以内链。这一部分，因为是大焦点图，一定要放有视觉冲击力的图，非常有利于提升官微形象。

**官微运营：**官方微博的内容运营，**如果做不到每天更新，那一定要做到少而精。**比如，发布公司全面介绍长文章、最新的活动信息、产品评测等能让用户了解公司，体现公司特色的内容。

## 三、官方微信公众号：全力做好“精装”

现在，创业公司不一定有官网与官方微博，但99%都有一个官方微信公众号。很多创业公司还有专门的团队来运营官方微信，但效果不是很好。其实，官方微信公众号，如果不需要承担业务服务等功能，**只是从形象上构建，就把握一个关键词：精装。从形象和内容两个方面“精装”。**

### （一）形象“精装”：从内到外都要做好

官方微信公众号，“精装”主要体现在如下几个方面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**基础精装：**公众号的名称、头像、介绍，这些是首先要做好的，这个方法有很多种，原则就是，要能吸引用户，提升公司形象。

**号内精装：**首先是用户关注后的自动回复，这个内容非常重要，因为这是你与用户的第一次沟通，是你主动给用户的第一印象。这段内容，一定要仔细雕琢，核心原则是希望大家能了解你，愿意继续关注并了解你。其次是公众号的菜单设计，功能性要做好，菜单名称要能吸引人点进去；在视觉上，尽量保持对称，比如，都是三个字或者两个字，让人感觉很舒服。

**文中精装：**在微信公众号发布的文章，其实也应该“精装”，这个精装除了在文内的排版外，更重要的，就是文章的头尾。头尾因为位置固定，很容易形成自己的独特风格，而且能保证每篇文章的统一性，给用户形成固定的记忆。

B格导师文章头部设计

比如“B格导师”这个微信公众号的头尾，头部是一个动态的GIF图片，让公众号动起来，就有了生气。下面是“好物、细知、异想、会玩”四个栏目分区，尾部也有一个动态设计的眼镜，下方是二维码扫描。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

B格 BI GE DAO SHI 导师

好物 / 细知 / 异想 / 会玩

长按识别二维码

加入B.CLUB

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



“B格导师”，这个公众账号，整体就给人很有品位的设计风格，让人对这个账号很有好感，感觉很舒服，是用心在做。同理，如果公司的公众号，能在头尾的设计上，做得很有设计感，也自然可以提升公司的形象，增加用户的信任度。要知道，用户不是每次都去看你的菜单和介绍的，更多是看公众号发布的文章，而且对于新用户而言，更可能看到的也是你发布的文章，如果头尾设计得好，很吸引人，那么用户就关注你了。最省事的是，公众号的头尾，设计好了可以用很久，很长时间都一直有效果。

### （二）内容“精装”：少而精最重要

官方微信如果只是定位于形象展示，要的效果是在大家找上门时，看到的内容，能对自己有用。

所以，在内容的打造上，就需要和官微一样，做到少而精。“少”是为了方便大家能很容易找到自己需要的内容，**最好是每一条都有用。比如，大家想要了解更多，就会去看历史文章，如果其中有很多无用的文章，那么反而淹没了重要的文章。**“精”是为了让每篇文章都真的做好。比如，要介绍自己公司的文章，就真的能让人通过一篇文章，把公司弄清楚，搞明白；要让人学会使用公司的产品，就真的能够让人通过一篇文章教会大家如何使用自己公司的产品。

# 第四章 炒爆点：用“爆红公式”火起来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

常言道，人红是非多，但对于创业公司来说，可谓“一红解千愁”。没红前，公司是解决一个问题新出一堆问题，红了之后，很多问题自动消失，投资、用户等这些都跟着来。做营销10多年，我总结了一个万能的“爆红公式”，照着用，任何公司、产品、品牌都能轻松爆红。

## 第一节 创造“意外”，这是爆红的第一步

### 一、一件事要火，得符合两个条件

**一件事要火起来，必须符合“吸引人、广传播”两个条件。**

在看如何让一件事迅速爆红之前，我们不妨先回顾一下本书第一章所讲的“83岁老太太创业”的案例。

这个案例，可以说是“爆红”的典型案例。在创业过程中，贾奶奶不仅登上了湖南卫视的《湖南新闻联播》，并且被多家媒体跟踪报道，一下火了。她火起来的“种子”很简单，就是一篇《83岁老太开微店卖手工布鞋》的新闻报道。

相信这样的新闻标题一出来，你应该就能感觉到这个事情有火的潜力，为什么？有人可能会说“这么好的新闻标题，很吸引人，不用讲肯定能火”。原因分析得对，但是这些只是表面现象，而我们在这里要探讨的是最根本的东西。

**一件事情想要火起来，让更多人知道，必须遵循以下两个条件。**

**第一，任何信息传递都是以把人吸引过来为基础的。**从根本上说，事情要火首先就要具备吸引用户（至少是目标用户）关注的能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**第二，传播信息的渠道有很多，而且很多都是免费的**（花很多钱强行打广告不在“爆红”的讨论范围）。最极致的效果是通过事件就能引发“自传播”效应或者网友的大规模讨论，让所有媒体都愿意免费报道，并且在社交平台上分享，最终在消费者的聊天中成为大家的“谈资”。

为了便于理解，我们可以先把“83岁老太互联网创业网上卖手工布鞋”这件事看作是一件普通的事件，来分析一下这件事为什么能够吸引你的关注。

假设事件的主人公忽然变成了“38岁女士”，你再读读标题“38岁女士互联网创业网上卖手工布鞋”，感受一下，这件事对你还有吸引力吗？你会点开阅读吗？相信很多人的答案应该都是“不会”。

**这就是我们要找的根本原因，83岁老太太网上创业，这件事儿“创造了一个意外”。**

**“意外”是什么，就是越不符合常理，越是打破常规，越能够吸引人注意。**38岁的人创业不会吸引人关注，是因为现在大多数的创业者都在20到50岁之间。网上卖东西对于年轻人来说司空见惯，也没什么值得谈论的东西，一切都太过平常。

一个83岁的老奶奶，在如此的高龄，选择创业，而且还是在互联网上卖东西，这本身就是一件不符合常理的事，相信除褚时健外，我们实在很难瞬间想出还有哪个如此高龄的人有如此的勇气。**打破了常规，就成了“意外”，**引发了人们的好奇，自然能够吸引别人的关注。

**任何信息的传递都是以把人吸引过来为基础的，想方设法地“创造意外”，是一定能吸引人的方法。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在本书的其他章节，也讲到过，当救护车呼啸而过，你会感受到什么？

第一个感受肯定是呜呜的警铃声。当警报响起，没有人会无动于衷。

第二个感受是救护车上面一闪一闪的灯光，无论是在白天还是晚上，只要灯光亮起你就会知道救护车来了，而且其他的车也会主动让道。

同路上的其他车相比，救护车打破了人们的常规认知，通过声音和灯光创造了一个“意外”的存在，所以它能成功地吸引人们的关注。

新闻领域有一句俗语，“人咬狗是新闻，狗咬人就不是新闻”，这可以说是对于媒体内容取向的一个阐释。但是，这句话也未必全对，假如狗咬的是某个特殊人物，比如某个大明星，那这件事就能算作是一个新闻。**只要是超出人们的预料，非常规的事情都能够创造“意外”，很容易引起媒体跟风报道，吸引到普通人的关注。**

**当然，从心理学的角度来讲，人都是好奇的动物，天生就会关注新奇的事情，越是“意外”的事情，越能够引起人的好奇。**你可能听说过这样的故事，在繁华的马路上，有几个人始终抬头望着天空，很快就会有其他人也停下脚步，抬头看看到底发生了什么。其实，这只是一个实验，天空中根本什么也没有，刚开始的几个人也只是做仰起头的动作而已，之所以后续那么多人跟着学，只是因为大家奇怪，为什么这几个人和其他人不一样，都往天上看。因为不是常规情况，而是一种意外，于是，大家都好奇地跟随了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**总结这一部分，核心就是：任何信息的传递都是以把人吸引过来为基础的，从根本上来说，就要让事件具备吸引用户（至少是目标用户）关注的能力，而具备这个能力的方法，就是“创造意外”。**

## 二、意外的事，媒体爱报道，用户爱分享

前面谈到，一件事能火起来，首先要具备吸引关注的能力，这强调的是所要传递信息的本身。除了信息本身之外，内容传播的渠道也是营销活动火起来的关键要素。在现在的市场上，有很多渠道可以把事情传播出去，但是渠道获取的成本却是千差万别的。在这里，我们要讲的是如何低成本撬动这些传播渠道，“创造意外”，是快速低成本撬动这些渠道的好方法。

总的来说，常用的传播渠道主要有三种：第一种是大众媒体，第二种是社交媒体，第三种是人际传播。**在日常的营销中，三种传播渠道可以相互叠加，可以让大众媒体主动报道，引发社交平台上网友的疯狂分享，最终在生活中形成聊天时的资本。**引发传播联动的做法其实很简单，还是之前所说的“创造意外”。

说了这么多你可能还是对创造意外有所怀疑，下面就让我们基于这三个渠道逐个分析“创造意外”的作用。

### （一）大众媒体：报道用户爱看的，“意外”当然吸引人

首先我们来看一下大众媒体。一个新闻出现两次就不再是新闻，或者说它的时效性就会差很多。媒体所报道的最理想的内容一般都是新东西、新事物，也就是以前没有见过，令人感到意外的事情或者是打破常规的事物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

还是以“83岁的老太创业”为例，第一个83岁的老太创业时会有很多的媒体争相报道，在此之后肯定会出现很多雷同的故事，那它们的新闻性自然就弱了很多，你肯定也不愿意再看一遍。

比如，现在北京基本上是天天堵车，如果有一天忽然出现“意外”，一整天都没有堵车的情况，那么这个时候，媒体肯定会疯狂地报道一下。

**（二）社交平台：你秀的是优越，彰显的是利他，“意外”正合你意**

社交媒体上的每个人都在秀“我”聊“我”，这是营销人非常想达到的效果。**可是你要知道，不管是微博，还是朋友圈，你所发布的每一条内容可不是自己的记录，而是你想要让别人看到的样子，用户骨子里是希望秀出自己的优越感，但又不想表现得太明显，所以得穿上“利他”的外衣。**这时候，“意外”正合你意。

讲得更具体一点，**就是因为人在朋友圈分享信息时希望“别人觉得我是喜欢帮助别人的人”，我分享的信息是对你有用的。**比如，就在我写这一小节的时候，我的一个微信好友在自己的朋友圈分享了一篇叫作《中美顶级大学推荐的最全书单》的文章，我第一次看到这个书单的时候就被吸引了，它对我来说是一个“意外”事件，正符合我平常看书的需求。

其实，我与这位微信好友素未谋面，两个人的交情也只是在一个群里互加了微信，也没有怎么聊过，对他根本不了解，但是就因为他分享的这篇文章，让我忽然觉得他好有品位、很有学识、很有追求，就连中美顶级大学这样的书单都关注了。关键是，他还没有把这样的好东西自己藏着，选择分享出来，让像我一样对文章感兴趣的人知道了，他真是一个乐于分享、能够为别人着想、能够给别人带来好东西

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的人。但其实，我并不知道这个好友有没有看这篇文章，或者可以肯定他应该没有看完这书单里面所有的书，不过这和我对于他的新看法并没有太大的关系，因为**通过这篇朋友圈里分享的文章，他已经完成了在我心中优质形象的构建。**

为什么一篇文章会有这样的功能？**这主要是因为他所分享的这篇文章，对于我来说是一个新鲜的事物，他创造了一个我以前没有见过的意外，而且这个意外对于我来说非常受用，就是这么简单。**

那么我们再回过来看，为什么《83岁老太开微店卖手工布鞋》能够让你在朋友圈分享呢？因为这个事情意外、有趣、很正能量。83岁的老太都能接受互联网，勇敢创业，作为年轻人的我们还有什么不能做的呢。这样意外的事情，如果由我分享出去，别人肯定会觉得我是一个见多识广的人，分享的这条新闻有意思、挺新鲜。如果你在转发的时候再配上“高龄创业，坚持梦想，必须支持”之类的文字，是不是瞬间就显得更有格调了，不经意间，你是不是就在朋友心目中为自己构建了一个正能量的形象。

小结一下这一部分，**“意外”的事情很适合你在朋友圈中秀出自己的优越感，而且又显得很利他。**

### （三）人际传播：聊点新的更受欢迎，“意外”让你很有料

人际关系的传播最常见的方式就是面对面聊天，假如你平常跟别人聊天时，天天都说同一件事情，相信过一阵子，你就成了人人烦的“祥林嫂”，而且关系很难维持，长此以往，到最后连朋友都没有几个。

如果你每天和朋友聊天时，都能时不时地说一点儿令人意外的东西，聊些别人不知道的事情，相信大伙儿很快就会觉得你这个人很有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

料，喜欢跟你聊天。

还是以“83岁老太互联网创业网上卖手工布鞋”的创业故事为例。在“大众创业，万众创新”的背景下，创业活动本身就是很多人关注的热点。如果你在一家创业公司工作，和往常一样吃工作日午餐，与公司的几个同事坐一桌，如果是平常，你们估计又在聊，谁谁拿了多少钱投资什么的。但这天，你忽然来了句，“今天我看了一个新闻，一个83岁的老太太创业，在网上卖手工布鞋”，马上有同事问你：“具体怎么回事呢？她这么大年纪为什么创业啊？”于是，大家就纷纷聊开了，你刚好把在网上看到的新闻，全部聊一遍，大家你来我往，说点自己的看法见解。这顿午餐，就这样吃得很愉快。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

# 第二节 爆红公式，99%的热点这么火起来

## 一、爆红的事都有共性，打造爆点有迹可循

作为一个在营销行业奋斗了十几年的营销人员，我深知营销人最头痛的事情不是做营销没有钱，没有资源，而是你永远不知道下一个火起来的会是什么？一方面是因为网民的喜好变化越来越快，创意生产和把握的难度越来越大；另一方面是因为网络上的信息实在太多，要想让公司、品牌或产品一夜爆红，需要花费的营销费用越来越高，低成本爆红在很多时候都被别人看作是不可能完成的任务。

其实，爆红的事物之间有一个共性，那就是通过“创造意外”，激发了媒体关注报道，再由用户社交平台分享以及人际传播，最终爆红。这一点在上一小节中已经有所介绍，而本小节将告诉你，在营销实战中，又如何基于创造的意外，运用“爆红公式”，真正一步步实现低成本引爆关注。

我们先来看一个具体的案例，看看联想智能手机K860是如何通过一条手机短信，一分钟卖出1万台的。

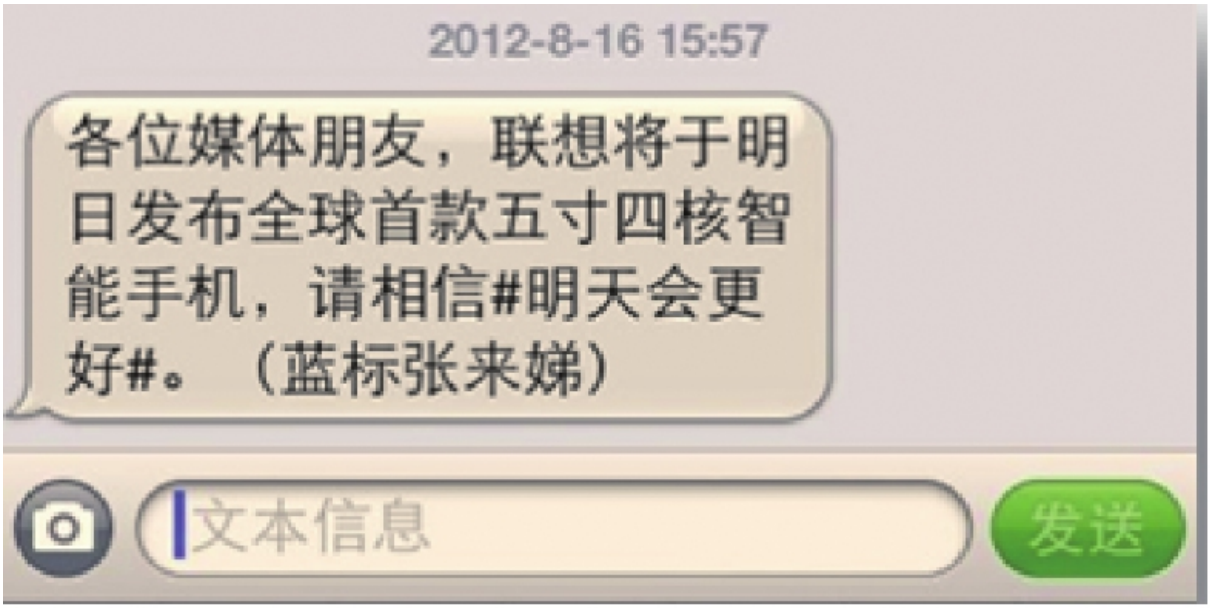
**案例　联想靠一条短信赚1亿，联想手机K860一分钟卖1万台成传奇**

2012年8月，联想要推出全球首款5寸四核智能手机联想K860。这款手机的上市时间与小米2代手机发布时间几乎同步，但这款手机基本没有做任何预热，所以外界不太知道有这一款手机，而小米2代特别火。公司的营销需求很简单，必须从小米2代抢得声音，而且确确实实能产生销量。当时整个互联网营销团队就通过创造一个意外，靠一条

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

手机短信，让联想智能手机K860一举爆红，并成就了一分钟卖1万台的传奇。

在小米2代发布会那天，当价格一公布，IT界的数百名编辑记者以及数码发烧友都收到了这样一条意外短信：“各位媒体朋友，联想将于明日发布全球首款5寸四核智能手机，请相信#明天会更好#。”




当时还是微博时代，对于这一意外短信偷袭，很多编辑记者还有发烧友，就直接把这条信息发到微博上了，这一意外短信一下子就在微博上火了，而且还快速地在其他各种网络渠道上爆炸开来，很多媒体在报道小米手机2代发布的同时，都重点处理了这一意外短信的新闻，标题大多为“小米2代发布遭联想手机围堵”“火拼小米2联想发难将发布全球首款5寸四核智能手机”。

大家注意，在这条短信里有一个关键信息，那就是“明天会更好”。很自然，这是希望大家记住的核心点，让大家关注到第二天联想要发布的这部全球首款5寸四核智能手机。次日，联想在万众瞩目中发布了这款手机——联想K860，多家IT网站均采用全网头条来报道联

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

想K860发布的消息，中关村在线更是在全站首页的头部开辟出横跨整个网页的区域进行专题报道。很快，联想K860也赢得了消费者最大程度的关注，超过iPhone5与小米手机2代，登顶百度风云榜手机排行榜，这是联想手机第一次登顶这一榜单。

事情还在继续，随后，针对小米的饥饿营销，联想打出了“别等期货，抢鲜四核”的口号，针对小米手机2代只有4.3寸的屏幕，专门喊出“5寸四核绝配”。这可谓招招对准小米手机2代，更有媒体发布“打住小米7寸的竟是联想”的评论文章。8月28日零点，联想K860在京东首发开售，创造了一分钟销售1万台的行业奇迹。

总结这个案例，虽然后面有营销动作的设计，但一切都是源于那条“明天会更好”的意外短信，引爆大家对联想K860这款手机的关注，成就了1分钟卖1万台的行业奇迹。联想K860后来成了2012年京东智能手机年度销量冠军，而且在开售后的第一个月内，就售出24.5万台。联想K860每台售价2188元，按照行业的平均利润，完完全全实现了一条短信赚1亿的成绩。

## 二、“爆红公式”：创造意外+聚焦传播源+强化记忆点

先不看上面的案例，我直接告诉大家，能让创业公司一鸣惊人的“爆红体系”的重要方法：爆红公式。

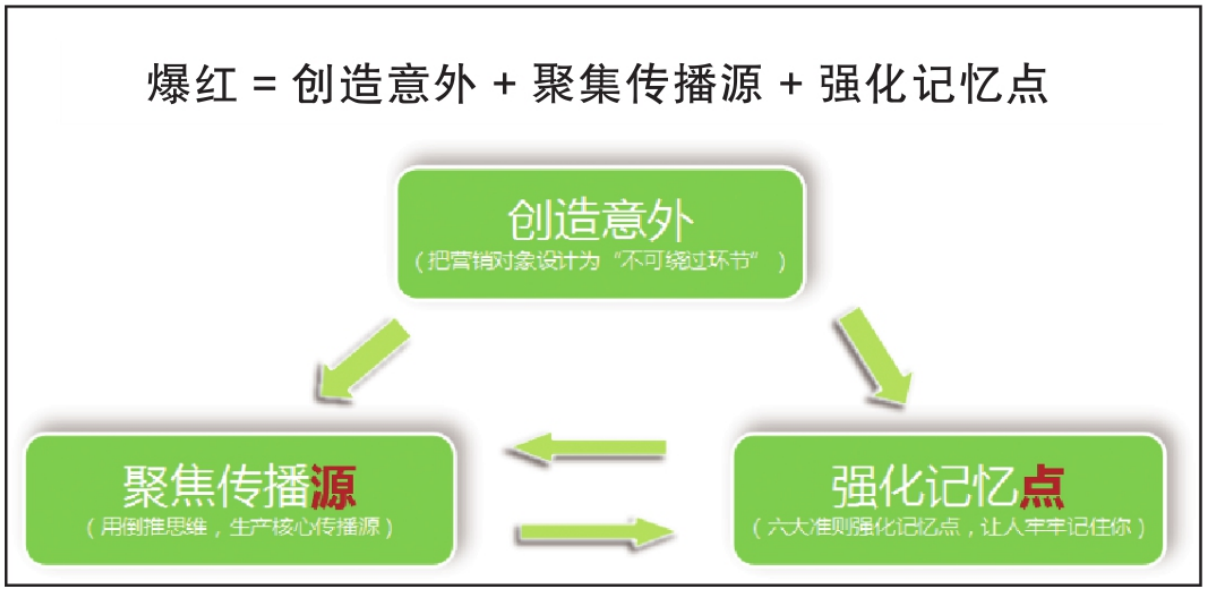
爆红=创造意外+聚焦传播源+强化记忆点

爆红公式，具体来说，就是将创造的意外转化成核心传播源，激发媒体报道，用户在社交平台分享以及人际传播，形成病毒式传播；同步通过强化的记忆点，达到让用户记住的营销效果。

“爆红公式”是我根据自己10多年的营销实战经验，分析了上100个热点事件，总结出来的一套方法论。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“爆红公式”的核心特点是操作简单，而且特别低成本，关键是效果有保证。爆红公式，正如其名，就像一个公式一样，任何人都可以去套用这个公式，来打造爆点，让公司、品牌、产品或者人火起来。




爆红体系重要方法论：爆红公式

下面，我们就来利用“爆红公式”，分析联想智能手机K860是怎么火起来的。

**创造意外：**小米手机2代发布时，手机数码圈百名编辑记者和数码发烧友收到“意外短信”。就是这一意外，一下子引爆了关注，媒体纷纷报道，大家在社交媒体（微博）上分享，而且，手机里的朋友，都在聊这件事。

**聚焦传播源：**大家发现，这件事虽然有媒体、社交平台分享等传播方式，形式多样。但其核心的传播源都是这条“意外短信”，媒体的报道，以及大家的社交平台分享，都是基于这条短信，不管是短信的内容，还是短信的截屏图片，都是基于这一核心传播源展开。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**强化记忆点：**在这条短信中，有一个关键词，也就是强化的记忆点——明天会更好。我们来想想，大家对于这条短信，记住了“明天会更好”这一个关键记忆点。于是，大家就都会记得第二天一定要看看联想发布的K860到底是一款怎样的手机。**我们做营销，引爆关注的目的，最终是希望用户记住我们的品牌、产品或者服务等。可我们每天接收到的信息特别多，可能在我们炒作的一个爆点事件中，有很多信息，大家不可能完全记住，所以，我们需要大家记住一个关键记忆点（到底什么样的记忆点更容易让人记住，这将会在强化记忆点这部分专门讲述），让我们在用户脑海中留下深深的烙印，最终记住。**

为了让大家更好地理解并学会使用“爆红公式”，我们就继续看几个网络上爆红的热点或者营销案例，大家也会发现，热点事件的爆红，都符合“爆红公式”。

**案例　6岁小女孩30秒画眉，美妆科学家画眉神器爆红**

在第三章“装门面”的内容中讲到的画眉神器，就是通过一段“6岁小女孩30秒画眉”的视频实现了爆红。下面，我们就利用“爆红公式”，来对这个案例进行分析。

**创造意外：**使用画眉神器，任何人都能实现快速画眉。当然，画眉神器的营销，就必须要体现这个独特卖点。具体而言，就需要一个绝对不可能会画眉的人快速完成画眉。于是，就有了6岁小女孩画眉，足够意外。当然，这个意外变成现实，是因为小女孩使用了画眉神器，这样，就把要营销的对象画眉神器，设计成了“不可绕过的环节”。

**聚焦传播源：**如何来展现“6岁小女孩30秒画眉”这个事情呢？很自然，真实的视频记录，是最接近事实的。通过倒推，则能确定，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最终的核心传播物，就是一段真实记录“6岁小女孩30秒画眉”的视频（输入“6岁小女孩30秒画眉”在网上搜索观看视频）。所以，只需要集中精力把这段视频做精良就可以。而所有的推广资源，都聚焦在使用这段视频上。

**强化记忆点：**很自然，针对这个事情而言，记忆点就是“6岁小女孩30秒画眉”，或者，对于产品而言，就是“30秒画眉”。大家注意到，不是“快速画眉”，而是“30秒画眉”，就是把快速具体化，更容易被人记住。

这段视频的火爆，也直接让画眉神器火了。视频火了之后，大家对画眉神器了解的欲望瞬间被激发出来。于是，画眉神器的评测、产品介绍、这家公司的情况等各方面的内容，都成了周边内容，把画眉神器以及其公司美妆科学家进行了完美传播。

**微博时代红极一时的“杜蕾斯套鞋”事件。**

**创造意外：**当天北京遭遇特大暴雨，微博上有人发布了这条微博，用一个避孕套把鞋套起来，就不用担心鞋子湿了。脑洞大开，非常意外。

**聚焦传播源：**传播的核心素材非常简单，就是一张杜蕾斯套鞋的照片，完美地展现了这一“意外”，而且快速病毒式传播。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

杜蕾斯套鞋事件的核心传播源：杜蕾斯套鞋的照片

**强化记忆点：**记忆点就是“杜蕾斯套鞋”，简单、具体、非常容易记忆。虽然过了好几年了，但是今天大家依然还能记得这个案例。

**还有曾经很热的“司机狂抽顺丰小哥耳光”的事件。**

虽然这不是一个营销案例，但是依然符合“爆红公式”。

**创造意外：**顺丰小哥的三轮车刮了一辆私家车，车主居然狂抽顺丰小哥耳光，而且全程顺丰小哥都没有还手。非常意外，不符合常理，刮蹭一下车，不至于狂抽人耳光。而且，被人这么打，顺丰小哥都没有还手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**聚焦传播源：**这件事的核心传播源，就是这段被网友拍下来的全程视频。这一视频迅速在媒体以及各类社交平台上传播，快速形成病毒式传播。

**强化记忆点：**这件事的记忆点就是“司机狂抽顺丰小哥耳光”，故事性强、简单、能激发人的情绪，非常容易记忆。

大家自己可以找几个热点事件、新闻或者大火的低成本营销案例，自己按照“爆红公式”的三步来进行分析。

低成本“爆红公式”已经明确，我们就来具体看看，公式中的三步，在营销实战中如何操作最有效。

### （一）创造意外：把营销对象设计为“不可绕过的环节”

创造意外是“爆红公式”的核心，但很多营销项目，刚好在创造意外这一步错了。在营销里，有很多案例项目很火、挺意外的，大家也都很关注，可就是不知道营销的是什么。

这种案例比比皆是，比如，“ivvi发布会总裁吊威亚出场：挂在天上下不来了”的案例，曾传播得很广，可是这和ivvi发布的新产品有什么关系，ivvi是什么，是一个什么品牌，做的是什么产品，发布的又是什么。其实，这个案例，创造意外本身是很好的，总裁吊威亚出场，挂在天上下不来了，很意外，传播性很好，可是不知道营销对象是什么。

又比如一个2015年的案例，“斯巴达300勇士”被警察按倒。当时，微博和微信朋友圈中都是一群裸露着大半个身子的外国帅哥模特们的照片，而且还被警察按倒在天桥上。这样的场景，非常意外，传播性十足，但是不知道营销对象是什么，始终没有看出来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这两个案例在“创造意外”时都出现了一个致命的问题：为了创造意外而创造意外，忽略了营销对象，自然更是忘记了营销目的。

真正好的“创造意外”，一定是既能吸引关注，撬动传播，而且还能完全达成营销目的。那怎么才能做到呢？很多人说，我说了品牌或者产品，大家觉得是营销，是广告，就不看了啊！所以，真正高水准的“创造意外”，一定是将我们的营销对象设计为整个意外中“不可绕过的环节”，也就是说，不管这件事怎么传播，大家怎么描述，都绕不开我们的营销对象，即使大家觉得是营销或广告，也愿意看下去。比如，联想K860的意外短信，意外点是联想发这条短信，是宣告明天会发布一款手机，而且很自信地说，“请相信明天会更好”。因此，要发布这款手机是整个意外中不可绕过的环节，即使是明显的营销设计，大家依然愿意关注第二天发布的这款手机。

所以，大家记住一点，不要为了意外而意外，一定要将营销对象设置为整个意外中“不可绕过的环节”，这样才能避免案子火了，却不知道营销的是什么的大忌。

### （二）聚焦传播源：用倒推思维，生产核心传播源

太阳，普照大地，变成了我们每个人的皮肤都能接受的阳光；激光，因为聚焦一点，能切断钢铁。

这就是聚焦的力量。

创业公司营销，资源费用有限，我们一定要把所有的资源都集中在一点上，才能实现最大的传播效果。

通过创造意外实现爆红，不要去生产很多传播源，而是要把创造的意外，聚焦在一个传播源上。用尽全部的力量，把这个营销源

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**做到最好，并把所有的营销资源，全部用在这个最核心的传播源的传播上。**

很多读者可能会说，一件事情火，其实都会有很多东西出来，一个传播源承载不了所有的信息。这里，我要告诉大家的是，**当一件事情火了之后，人们才愿意去消费它周边信息，大家就会对事情各方面的信息感兴趣。**比如，事件的细节、前因后果、各方反应等。这个时候，你可以有很多的传播内容，这些都是周边内容，这些周边内容必须等你火了，大家才有兴趣去了解，没有火起来时，这些周边内容是没有人关注的。

比如，“洪荒少女”傅园慧因为奥运会采访的视频火起来后，人们才会愿意去“消费”她周边的一切。比如，她火了之后，你对她产生了兴趣，你才会翻出她之前的各种搞怪事情，才愿意去看她的直播，买她50元一碗的拉面。如果她没火，你怎么会关注她原来的视频呢？她做直播，你肯定也不会看！**所以一定要聚焦一个核心传播源，把所有的资源都用在这个核心传播源上，火起来之后别人才会消费你周边的东西。**

既然我们需要把所有的资源都聚焦在一个传播源上，那这个传播源就直接决定了传播的最终效果，重要性就不言而喻了。既然这个传播源这么重要，我们该如何生产这个传播源呢？

**生产传播源，需要用倒推思维。简单地说，就是我需要什么样的内容，我就生产什么样的内容。**有经验的记者都知道，自己在出去采访前，其实就知道自己最终出来的稿件，大概会是什么样子的，包括哪些关键信息，什么样的图片。

我们回到联想智能手机K860这个案例上，其核心传播源，就是那条意外短信，再具体一些，就是那条短信的内容，所以，就需要认真

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

设计这条短信的内容。

当时这条短信的内容是这样的：各位媒体朋友，联想将于明日发布全球首款5寸四核智能手机，请相信#明天会更好#。

整条短信，几乎没有一个多余的字，但是核心要点表达得恰到好处，宣战与悬念感十足。“明日”指出时间，“全球首款5寸四核智能手机”说出这款手机最大的卖点，在核心关键参数上比小米2代（4.3寸四核）强，一句“请相信#明天会更好#”，宣战感十足，刺激着大家不得不关注第二天联想发布的这款手机。

基于这条短信，也就是这个核心的传播源。不管媒体报道是引述内容，还是大家分享在微博上用的手机截屏，都是这个核心传播源。

我们再来看看前面我们提到的“总裁发布会挂在空中”和“斯巴达300勇士被警察按倒”的两个案例，忽略掉意外点与营销对象不太有关系之外，它们在聚焦核心传播物上是做得非常好的。比如，“总裁发布会挂在空中”，这个事情的真实展现，一定是绝佳的传播物。因此，在活动现场，用手机把整个过程拍下来就可以了，最好要有点周围人的声音，来点摇摇晃晃，非常真实可信，又有传播力，几乎零成本就可以完成。“斯巴达300勇士被警察按倒”，一张图片，把现场展现得淋漓尽致，现场拍一张照片，一个手机，一切都搞定了。

因此，创造意外后，再确定整个意外的核心传播源是什么，再对应生产出来。比如，“总裁发布会挂在空中”和“斯巴达300勇士被警察按倒”，如果确定了视频和画面，那么摆拍就可以完成！实际上，很多营销的传播素材，你看着是真实的，很多都是摆拍完成的。

### （三）强化记忆点：符合6个标准，让人牢牢记住你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在第二章中，我们讲到《粘住：我们为什么记住了这些，忘记了那些》一书，说了“什么样的东西更容易让人记住”。

美国作者奇普·希思与丹·希思合著的《粘住：我们为什么记住了这些，忘记了那些》一书，全书只讲一件事：什么样的东西更容易让人记住。本书得出结论，能容易让人记住的事物符合“简约、具体、意外、可信、情感、故事”这6个特点。

我们聚焦的记忆点，就是希望大家能够记住。因此，我们在确定记忆点时，尽可能多的符合这6个特点。

比如，“我爸是李刚”事件，是可以载入“中国网络史册”的网络事件，这个记忆点“我爸是李刚”起了关键作用，极度“简约”，也很“具体”；撞人之后居然说我爸是李刚，令人“意外”；而这件事也很“可信”，故事真实发生，有细节；有“情感”，激发了大众的愤怒；“故事”性很强，撞死人了还说这样一句话。因此，“我爸是李刚”符合这6大标准，非常容易让你记住，即使很多年过去了，大家都还记得。

当然，能够符合这6个标准的记忆点，还是很少的。比如，联想K860的意外短信，“明天会更好”这个记忆点，在故事和情感上，就较弱了，但因为符合另外四个特点，依然容易记忆。

再比如，大家有没有听过这样一句话，在月球上，用肉眼能够看到地球上唯一的建筑，就是长城。

现在，请大家合上书，回想一下，是不是两件事都记得，而且还能基本复述。

其实，这件事是假的，可为什么大家都记得呢？毕竟都不符合记住东西里面“可信”的条件。我们对照一个个标准来看，月球上只能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

看到长城，简约也具体；“意外”，在月球上居然只能看到长城（其实地球上比长城宏伟的建筑有很多，自然还有很多建筑也能看到）；“可信”，它是假的也让你相信，因为它在其他几个方面做得太好了；“情感”，中国人很自豪在月球上只能看到长城。当然，“故事”性稍微弱一点，但依然容易让人记住。

所以，大家明白了什么东西能被人记住，知道了能被人记住的6个标准。所以，我们在创造记忆点时，就可以用这6个标准去检测，符合得越多，就会越容易让人记住。

最后，告诉大家一个训练自己制造记忆点能力的方法，大家可以每天去看新浪微博热门话题榜，上榜的话题，都是高度精练的，在简约、具体、故事、情感、可信方面都很好。所以，天天去看，慢慢就能找到感觉。

## 第三节 打造系列爆点，成为“一个点”的代名词

顶级的营销效果，甚至企业经营的目标，就是让自己的公司或品牌成为自己品类的代名词。比如，百度就是搜索，淘宝就是网上购物，王老吉就是凉茶，可口可乐就是可乐。

同样，创业公司在做营销的时候，非常需要站住“一个点”（这个点可以是自己的品类，也可以是独特卖点等），让大家一想到这个点，就想到我们。

### 一、系列小爆点站住“一个点”，成为这个点的代名词

当然，做到站住“一个点”，需要公司各方面的配合，但纯粹从营销的角度来看这个问题，可以持续在一个点上投入，打造一系列的爆品，成为这个点的代名词。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我们来看一下，河狸家是如何一步步成为“上门美甲”的代名词的。

**案例　河狸家，如何一步步成为“上门美甲”的代名词**

上门美业第一的河狸家，在其公司发展的早期阶段，就一直通过打造系列爆点，一步步站住“上门美甲”的代名词。

总结起来，河狸家的操作手法并不复杂，就是不断用让人意外的人甚至动物来为你上门服务，基于“上门”这个关键词，一次次地做，一次次地制造意外。由于持续在“上门”这个点上投入，河狸家最终成为很多人心中“上门”的代名词。

做系列爆点，是一种很省事、很高效的营销方式。因为确定了系列爆点的核心创意，因此其他具体策划点就好做了，只需要基于核心创意来进行策划，不需要做一个全新的创意。就像在这个案例中，河狸家需要做的，就是在特殊的日子、特殊的时刻，比方说情人节、光棍节等，策划让人意外的上门。每一次上门，河狸家都很有创意，大开脑洞。比如，一般人可能会想，总裁怎么可能会为你上门服务呢？河狸家就出其不意地打造了一个总裁上门，还做了一次钻石王老五上门。而且，你绝对想不到的是，河狸家还做过萌宠上门。

**二、小爆点会越做越省钱，因为你自己会成为热点**

**做系列爆点，会越来越省钱。因为持续的爆点，只要每次都有意思，有关注，这样你自己就会慢慢成为热点。这样不仅不需要再花钱往外传播，还有人主动来关注，主动来传播。**比如，当河狸家做了几次很有意思的特色上门服务之后，大家就会很期待下一次河狸家又会做一个什么样的有特色的上门，比如说又到了情人节，大家就会比较关注河狸家这里会让什么人上门，如果你继续做得有特色，大家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

会主动给你传播。这也就是为什么？每次有热点事件出来，杜蕾斯官方微博的借势，都会让大家期待与关注。因为，杜蕾斯官方微博每次的热点借势，都做得很高水准，于是，就让大家慢慢形成了期待。

再回到上文讲到的画眉神器，其实就可以持续投入，占住“30秒画眉”这个点。就可以做系列的爆点，让不同的人来30秒画眉，比如，清华工科男30秒画眉、80岁老爷爷30秒画眉，丈夫给妻子30秒画眉。不断地推出这样的系列视频，就能够把画眉神器与“30秒画眉”画上等号，让大家一想到画眉神器，就想到30秒画眉。

这是一个持续的投入，非常推荐大家用这种方式来做营销，其实，这是一个在其他领域经常使用的方法，尤其是在娱乐圈，应用得就非常好。

比如，在《奔跑吧兄弟》这个综艺节目中，“搞事情”就是陈赫的口头禅，后来，就有媒体在报道他的时候，一旦做一件事情，都会说他是“喜欢搞事情的陈赫”。

再举一个例子，“雨神”萧敬腾。北京2012年7月21日遭遇61年来的最大暴雨，萧敬腾恰好在北京开演唱会，于是萧敬腾第一次获得“雨神”的称号。后来，大家总是能在媒体上看到，每次萧敬腾开演唱会，或者到什么地方，当地都会下雨，这个“雨神”似乎越来越灵。这里面虽然有巧合，但更多是因为萧敬腾一直在“雨神”这个代名词、这个称号上积累。

怎么也上不了头条的汪峰，是不是大家也觉得有些奇怪呢？汪峰宣布离婚时遇上王菲李亚鹏离婚，向章子怡表白时又遭遇恒大夺冠，发新曲《生来彷徨》的他又遇上吴奇隆刘诗诗恋情、杨幂刘恺威婚讯等八卦头条消息。为此，众网友纷纷调侃汪峰每次有重大新闻都掐错点，但是网友的疯狂调侃反而给汪峰的新歌发布带来超强大效应，结

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

果“帮汪峰上头条”迅速登上微博热门话题榜。其实，公布离婚碰上王菲李亚鹏离婚，第一次没有上成头条，但后来的每次都没能上成头条，真的都是巧合吗？或许是持续在“上头条”这件事上投入。

让公司、品牌或者产品，成为某一个点的代名词，一旦站住这个代名词，并被大家记住，就成了自己的营销资产，进入到用户的心，产生持久的营销效果。

**所以，我非常推荐大家用打造系列爆点的方式，让自己的公司站住一个代名词，成为这个代名词的本身。这时，就不用担心用户需要你时想不到你了。就比如，吃火锅时，你怕上火，总是会直接想到要喝王老吉。**

**Tips 炒爆点如此有效，创业公司营销能直接走这一步吗**

看完这章，可能很多创业者觉得，让公司火起来太有用了，就不用做“埋种子、秀真我、装门面”前面这几步了，直接炒爆点就行了。

**这里，要特别提醒大家，千万不要直接走“炒爆点”这一步。**我们换个思路来想这个问题，假设你不是做创业公司，而是开一家超市。如果你货架上的东西还没摆齐、人员都没招聘培训好，你就去做广告，全城人都知道你了，于是顾客蜂拥而至。结果大家发现，你的超市里，没几样东西买，服务又不到位，这样你花钱做广告拉来的顾客，会非常失望，可能他们永远就不会再来了。所以，你一定是先把人员招聘好，培训好，货架上的东西丰富了，而且再经过一点时间试营业，觉着卖的东西大家都喜欢。然后再大举招揽顾客，你的超市才接待得住。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

所以，大家不用着急，一步步地走好“埋种子、秀真我、装门面”这三步。等这一切都准备好了，再来创造一个意外，用爆红公式让自己公司火起来。这样，业务暴增、服务到位、好评如潮，公司就能真的腾飞。

# 第五章 做实效：狂拉用户，暴涨销量

**创业公司要生存，就必须干出实实在在的成绩，把用户量做起来，把产品卖出去。拉用户、卖产品，虽然办法有千万种，但要做到既省钱省力，又有营销效果，就要做“爆款”。具体来说，就是打造“爆款活动”狂拉用户，卖“爆款产品”暴涨销量。**

## 第一节 经典三步，“爆款活动”狂拉用户

为了找到用户增长的关键原因，我们先来回顾一下，微信早期的用户，是如何增长起来的。

2011年1月21日，微信发布针对iPhone用户的1.0测试版，该版本支持通过QQ号来导入现有的联系人资料，但仅有即时通信、分享照片和更换头像等简单功能。在随后的1.1、1.2和1.3三个测试版中，微信逐渐增加了对手机通讯录的读取、与腾讯微博私信的互通以及多人会话功能的支持，**截至2011年4月底，腾讯微信获得了四五百万注册用户，用户并没有明显的提升。**

2011年5月10日，微信发布了2.0版本，该版本新增了语音对讲功能，**使得微信的用户群第一次有了显著增长。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2011年8月，**微信添加了“查看附近的人”的陌生人交友功能，用户达到1500万。**

2011年10月1日，微信发布3.0版本，**该版本加入了“摇一摇”和漂流瓶功能，**增加了对繁体中文语言界面的支持，并增加美国、日本、中国香港、中国澳门、中国台湾等国家和地区的用户绑定手机号。

**到2011年年底，微信用户已超过5000万。**

2012年3月，**微信用户数突破1亿大关。**

2012年4月19日，微信发布4.0版本。这一版本增加了相册功能，并且**可以把相册分享到朋友圈。**

从微信早期用户增长的历程可以看出，“语音对讲”“查看附近的人”“摇一摇”这些功能，是微信用户增长的关键节点。换句话说，也就是靠着这些杀手级的关键功能，微信的用户量增加迅速。

虽然利用产品关键功能来激发用户的增长不在本书的讨论范围，但我们可以得出一个很重要的结论：**一个产品要实现用户爆发式的增长，需要制造关键增长要素。**

**所以，“拉用户”不能平均用力，要聚焦做“爆款活动”，让爆款活动成为用户增长的关键增长要素。**当然，要想实现持续的用户增长，就需要持续的“爆款活动”。

接下来，我们就通过两个真实的案例来告诉大家，持续打造“爆款活动”的经典三步。

**案例　经典三步零成本引爆，格图两月搞定数十万用户**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

格图（现已更名为糖水）是一款即时编辑图文的应用。在格图微信服务号内，用户把要编辑的图片和文字，直接通过服务号的对话框发送给格图，格图瞬间就会自动生成一篇长图文的文章，并通过对话框回复给用户。用户可以把这篇瞬间编辑好的文章，直接转发到朋友圈或者发送给朋友，其展示效果与微信公众号发出来的文章没有很大的差别，所以用起来非常方便。

格图的大部分用户都是喜欢出去旅行的朋友，他们在旅行中会拍很多照片，然后发布到朋友圈。如果不使用格图，他们要想把旅行中的这些照片，整理成一篇文章，就需要在自己的微信公众号后台编辑发布，这一般都需要在电脑前完成，自然就难以满足大家马上秀出来的需求。关键是，很多人还没有微信公众号，做成一篇长文，还没有办法实现。现在只要使用格图，在旅行中拍完照片，就可以马上编辑处理，瞬间完成，瞬间发布，发在朋友圈，还不受没有微信公众号的限制。

格图刚开始做的时候，创始人通过自己的关系资源解决了初期的部分用户积累问题，但是在用户有了部分积累之后，就需要靠快速的用户增加。在接下来的几个月里，格图就通过持续制造“爆款活动”，搞定了数十万用户。

**拉用户，首先是从目标用户下手，深挖其中最容易被感染和打动的人群。**格图的目标人群是喜欢秀的用户，比如旅行用户、喜欢秀自己家宝宝或者宠物的用户。这群用户天然就带分享基因，所以能够快速尝试和使用格图进行分享，但是这类人群的获取成本一般很高，而且有太多的商家想要从这群人身上榨干养分。所以，最初我们需要寻找到一个容易切入且特别容易引发分享的用户群体，格图就将自己的目标对象锁定到相对集中的学生群体身上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

格图“晒校园记忆，海外毕业旅行免费送”活动海报

在2015年毕业季时，格图策划了一个叫**“晒出你的校园故事，海外毕业旅行免费送”**的活动。活动具体的方法是，要求学生把自己在大学4年中所拍摄的照片，通过格图配上相应的文字，然后生成一篇长文，通过自己的朋友圈扩散出去，让大家转发、点赞，获得点赞数最多的人就会得到海外毕业旅行，而且是双人的。

大家可能觉得网上有很多类似的活动，但是对于很多大学生来说，毕业旅行是自己成长过程中，非常重要的一件事，而且“免费海外双人毕业旅行”，对于很多大学生而言，还是非常有吸引力的。另外，要毕业的大学生把自己大学4年的精彩瞬间，整理成文，也非常有意义。

既然毕业旅行本身很有意义，且双人免费海外游又那么有吸引力，所以，活动一上线，就引来了用户的大量参与，而且大家的内容质量都非常高，很有传播力。处理内容本身引发大家的点赞，很多参

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

赛用户，为了拿奖，也会邀请很多人为自己的参赛文章点赞。因为参赛的文章是在格图内的，如果要点赞，就必须先关注格图的服务号，成为格图的用户，不然就不能点赞。通过这样的关联手段，很多参赛用户为了获得这个奖就努力去拉朋友为自己点赞，最终获胜的用户，文章点赞数超过几千人。

想一想，一个人为了获奖就帮助格图拉了几千个用户，简直太划算了。我们可以算这一笔账，当时的海外毕业旅行目的地选择的是泰国，泰国游我们按照一个人5000元来计算，总共也就是1万元，1万元让一个人拉了几千个用户。当然，活动不只是冠军在拉用户，其他的参赛用户，也在努力地为格图拉用户。因此，通过这样一个活动，1万元的奖品，格图最终总共获得了10万左右的用户增长。而且，格图还因为这个活动，获得了大量的优质内容，这些内容还会继续发酵，吸引更多的与学生群体相关或者曾经经历过学生时代的用户。

**既然这样的活动形式，拉用户效果如此好。格图随后，马上把这种能激发“人拉人”的活动，快速复制到其他的细分目标用户中。**比如，热爱旅行的目标用户，喜欢秀宠物的目标用户，喜欢秀娃的目标用户。用这样的模式，在随后的几个月的时间里，格图的用户总数一下子就完成了从几万到几十万的提升，而且也快速地完成了首批种子用户的积累，解决了基本生存问题，开始了一个全新的发展阶段。

其实，在做这一系列活动时，格图还做好了很容易被大家忽略的“关键步骤”——**巧妙搞定关键人，具体来说，也就是每次活动针对的都是细分人群里的核心人物。**比如，针对校园用户，就是让学校社团的负责人、学生会负责人等在校园中推广这个活动，利用其资源与号召力，拉更多用户参加。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

看完格图的案例，我们就可以总结出持续打造“爆款活动”，狂拉用户的经典三步了。

**第一步：选择一类细分用户，跑通活动模式。**

**目标用户越是细分，越容易对症下药，第一款“爆款活动”，是选取自己产品细分用户中的一类细分用户，即在细分用户中，再找细分用户。**在格图的案例中，格图就是从喜欢旅行分享的用户群体中，筛选出毕业季渴望出去，但资金又困难的大学生人群，针对性地策划“晒出你的校园故事，海外毕业旅行免费送”的互动活动，成功利用该细分人群跑通“爆款活动”的模式。

**第二步：用成功模式，复制到多类细分用户。**

格图在迅速跑通大学生的“爆款活动”模式后，在后续的推广过程中把发表文章、邀请大家点赞的用户获取方法，**快速复制到其他的细分目标用户群体中，持续打造“爆款活动”。**就是依照这样的模式，在两个月的时间里，格图的用户总数完成了从几万到几十万的跨越，积累了首批种子用户。当然，在这一步，需要考虑一个问题，就是“爆款活动”也可以根据持续进行，不断升级迭代，达到最佳效果。

**第三步：巧妙搞定关键人，让其帮你拉用户。**

**“人”的因素是做事情的捷径，如果你能在一个目标群体中找到意见领袖式的人物，那么在从1到10，甚至是到100的过程中所产生的裂变式效应都能变得轻而易举。**格图在打造爆款活动的过程中，最为关键的一步就是搞定了各个细分领域的关键人，如学校社团的负责人、学生会的负责人，他们对学生群体这类目标细分人群有着主导

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

作用，搞定了这些关键人物，“爆款活动”运作起来也就事半功倍了。

看到这里，大家对持续打造“爆款活动”，狂拉用户的方法已经有了初步的认识。如果你还有些半信半疑，没关系，我们再来看一个案例。

**案例　爱微团，不花钱1个星期拿下8万用户的奥秘**

8万粉丝只用了7天时间，也就是一天1万多的粉丝增长，这对于一个新的没有用户基础的爱微团来说是一件非常了不起的事情。

爱微团，专做城市周边游的服务，核心是户外团队游。爱微团先在自己目标用户中，选择了一类细分用户，将“爆款活动”的引爆用户放在极具传播性的大学生身上。其活动形态，就是给大学生免费送“春游”。

对，没错，就是“春游”这样常见的应用场景，因为结合了新的操作方法却成了一个具备“爆款”属性的超级活动。

到底是怎么做的呢？这其中有一个关键点，就是在活动规划的时候，爱微团巧妙地选取了把一场免费的春游活动，送给一所大学里的一整个班级。而这一设计，直接促成了项目的成功。要知道以班级为单位，整体突破，从一两个人帮你传播到一群人帮你传播，班级之间的竞争和集体出游的诱惑简直无法阻挡。

拉用户要搞定关键人物，既然选择了以班级为单位，爱微团就去搞定班里的核心人物：班长。让班长发动班级里的同学，层层递进，快速传播。全班同学一起出动，大家以班为单位，通过报名、点赞、拉支持者的方式，去赢取最终班级免费春游大奖。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

显然，通过这一活动，爱微团的用户数实现几何式增长。在短短的7天时间里，就搞定了8万用户。在跑通了大学生群体的班级“集体出游”的活动概念后，爱微团又将这种做法复制到创业公司和大公司的各个部门之间，以公司或者部门为单位，通过关注、投票、分享等简单操作，实现用户增长。而这里所要找到的关键人从班级里的班长变成了创业公司的老板和大公司里的人力资源、内部活动部门负责人。

## 第二节 四种方法，用“爆款产品”暴涨销量

学会了怎么打造“爆款活动”狂拉用户，接下来，我们就来用爆款思维解决另一个问题——暴涨销量。

做淘宝的人都知道，一家淘宝店，把销量做起来，不是靠每款产品的平均增长，而是靠某个爆款产品，“打造爆款”就是一家淘宝店运营的关键中的关键。很多大公司大业绩，也大多是来自爆款产品，比如，在2016财年第二财季，iPhone创造的营收仍占苹果公司总营收的65%以上。相比较而言，iPad同期营收只占苹果总营收的9%，而Mac营收所占份额则为10%。

“做爆款”“打爆品”，已经越来越成为快速做出销量的主流方式。在这一部分，我们就来看四种既能做出爆款做出销量，又能起到营销推广作用的好方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 一、众筹：做好关键三步既有销量又火品牌

我们先来看众筹。一般来说，在产品正式上市之前，公司需要用一定的业绩（用户数或销售额）来验证自己的商业模式是否可行，同时也需要有一定的种子用户对产品的升级迭代提供有效的改进建议，众筹无疑都是目前很流行，也很方便的做法之一。

无论你是在京东，还是在淘宝平台上，众筹能帮你做到的不仅是拓展一个卖货的渠道，获取一部分愿意尝试购买产品的粉丝，还能帮你获得品牌的持续曝光，留下未来的营销资产。

接下来，我就按照众筹执行前中后期的节奏，为大家总结了做一个好的众筹的关键三步。

### 众筹前策划：一个爆款产品，一个有故事的人

好的众筹，除了有好产品作为基础外，还需要一个有故事的人。众筹由谁发起，他与这个产品的故事又是什么。有故事的产品，更能打动人，更有销售力。

### 众筹中推广：精准拉销量，全面做热度

众筹中的推广，要解决两个问题：一是确实能做出销量；二是能利用众筹，做出大面积、大热度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

针对销量，我们需要通过精准推广，直接触及目标用户提升销量。不过，只有销量，没有话题，没有热度，众筹的效果还只解决了一半。这时我们就需要从销量、故事、产品等角度，运用多种营销手段，全面做出热度，打响产品和品牌的知名度。

**众筹后包装：沉淀品牌资产，揭秘式案例包装**

众筹之后千万切记一定要去包装案例，一定要让它沉淀成品牌资产，要做一个案例接着一个案例这种接力式的传播，深度包装在这一点上非常重要。

很多人把这种营销方式叫作二次营销，很多时候，二次营销，更有传播力。比如，举一个例子，“联想K860手机一分钟卖出1万台”“操盘者一手揭秘：联想手机K860手机如何实现一分钟卖出1万台”，这两篇文章，很显然，大家更愿意看第二篇。因为第二篇，就是揭秘式的案例包装。

回到众筹的主题，下面我们就通过中国众筹史上的几个经典案例来讲解一下众筹到底是怎么操作的。

**案例　三个爸爸儿童空气净化器，国内首个千万级众筹项目如何实现**

2014年，三个爸爸推出儿童空气净化器。当时，空气净化器其实已经算是一个非常火热的产品了，但是这个项目的众筹金额还能破千万，如何做到的呢？最关键的是，也因为这次众筹，三个爸爸儿童空气净化器，快速打响了品牌知名度，瞬间爆红。接下来，我们就结合众筹的三步来具体分析这个案例。

**一个成功的众筹，一定需要有一个能真正引爆市场的爆款产品，**专门针对儿童进行细节优化设计的三个爸爸儿童空气净化器，就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

具备这样的引爆属性。比如净化功能，它的定位就非常精准，**针对妈妈人群做推**广，一下把目标人群界定清楚了。不与其他传统的空气净化器产生具体的竞争，在定位上抢了一个特别好的点。

三个爸爸儿童空气净化器专门针对小孩做了很多优化，比如净化的质量更高，并且通过明细的数据表现出来，再比如它运行起来非常安静，也非常智能，这些都是针对儿童做的具体设计，所以三个爸爸儿童空气净化器是一款真真正正为小孩做的好产品。而且在讲解产品细节的时候，它会讲到出风口PM2.5为0，军工科技彻底除霾。这都是一些非常极致的描述，极致的表达方式向外界展示了这个产品是真真正正非常不错的。

**说完产品，再来看“有故事的人”。这个品牌叫三个爸爸，也就是说，众筹的发起人是三个爸爸，他们的儿童空气净化器是创始人为他们的孩子们做的。**这些都是在**讲一个故事，希望让自己的孩子能够呼吸到更好的空气，让自己的孩子健康成长。**这种故事很容易打动很多有孩子的家长，尤其是在北方一些雾霾较重的城市里。“孩子能不能呼吸一口新鲜的空气”，好空气已经成了无数家长心中关心的事。所以这样一个关于“父爱”的故事，能让目标用户感同身受，感动之余购买产品。

再说三个爸爸儿童空气净化器在众筹期间的推广特点，**第一个是精准，第二个是热度。**第一个精准是针对精准的妈妈用户，通过母婴类的自媒体和媒体渠道进行传播，因为这些渠道专门针对妈妈人群，如说辣妈帮。在这些妈妈汇聚的媒体平台或者App里做精准且具体的推广，同时利用目标用户的朋友圈来进行具体的宣传，大家可以在网上去看三个爸爸的营销揭秘，里面讲了很多关于他们的推广细节。

**第二个是全面炒热度，**除了这种目标用户之外，他们还借助了很多有孩子的明星的影响力，如**叶一茜、李小鹏、谢楠，**他们都是有孩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

子的明星，也确确实实能够把这个产品快速地热起来，通过明星父母进行全媒体推广。在三个爸爸的营销中，还有一个关键点就是“黑马会”，他们都是“黑马会”的成员，项目也跟“黑马会”有很大的关系，很多创业大咖出来为企业站台，这也直接让三个爸爸在创业圈中打响了全面热度。

**最后就是众筹后的包装，在这一点上，三个爸爸儿童空气净化器是做得非常不错的。**很多公司，好不容易把众筹做得很成功，但没有在众筹项目结束后进行二次包装，导致众筹完了品牌热度也完了，也没有留下品牌资产，有些遗憾。而三个爸爸儿童空气净化器，在项目结束后，马上开始**“中国首个筹资金额破千万的众筹项目”**的包装，因为是首个破千万的众筹项目，很有历史意义，当然也很有新闻性，不仅引发了很多媒体的报道，而且也给三个爸爸留下这个重要的品牌资产，直接助推三个爸爸快速出名。其实，很多朋友知道三个爸爸儿童空气净化器，都是因为它在众筹完成后的包装。

最后提醒大家，我们在做众筹的时候，有一个特别重要的目的，就是**留下品牌资产**，因为一个初创的品牌没有太多的品牌资产可言，而众筹作为第一次大动作、大亮相，是积累品牌资产的重要机会，大家千万不要错过。

Tips 众筹沉淀的品牌资产，如何做？如何用？

**如何做？事先策划好。**凡事预则立，不预则废。做众筹时，沉淀的品牌资产既然那么重要，就尽可能提前策划好。**众筹沉淀的品牌资产，也就是众筹后的包装，需要落在一个具体的“点”上。这个“点”需要能引起大家的关注，而且确实还要有品牌资产的价值。**就像三个爸爸“中国首个筹资金额破千万的众筹项目”，就非常能吸引大家的关注，而且很有品牌资产的价值。**（判断品牌资产的价值，一个简单的方法，就是看在很多年后，这个资产还能对品牌有**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

好的作用。）既然这个“点”如此重要，而且要求高，自然不要看结果行事，必须在众筹开始时，就策划好，在众筹中，想尽一切办法去实现。一般而言，尽量在这个品牌资产中，出现“首个”“最大”“最快”这样的点，更容易具有传播性与价值。

**如何用？当作销售利器。**众筹沉淀的品牌资产，将是你未来很重要的销售利器。因为这个品牌资产，对于一个新产品、新品牌来说，能快速解决用户、经销商等对产品或品牌的信任问题，成为销售利器。比如三个爸爸儿童空气净化器，在进行销售渠道洽谈时，一句“这款空气净化器是中国历史上首个众筹金额过千万的项目”，是很容易撬开渠道的，而对于用户而言，则很容易因为这句话，瞬间信赖这款产品，掏钱买单。自然，既然是品牌资产，毫无疑问，这个品牌资产也是品牌在未来打造过程中很重要的宣传点。

下面我们再来讲一个以速度取胜的众筹案例，名字叫作凡米粒大脚怪工程车拉杆箱。

**案例　凡米粒大脚怪工程车拉杆箱，奥运冠军王皓动情众筹破纪录**

2016年8月15日，凡米粒与王皓一起联合发起凡米粒大脚怪工程车拉杆箱京东众筹。作为京东众筹平台上首个由奥运冠军发起的产品众筹项目，众筹上线仅3小时，就筹集到30多万元，300%达成众筹目标。截至2016年8月16日12点，也就是“大脚怪”众筹上线24小时后，众筹完成率高达701%，共筹集701？147元。如此惊人的筹集速度创造了京东众筹史上箱包类别的最高纪录。

说完取得的成绩，我们还是回到最初，按照众筹的关键三步来讲。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**首先是众筹前的策划，要有一个好产品。**

作为一款独具特色的儿童拉杆箱，“大脚怪”的出现打破了儿童旅行箱市场中千篇一律的外形，首次将工程车玩具与拉杆箱相结合，外形设计中充满了阳刚之气。因为其超级独特的工程车硬朗造型，外观很出众，让小男孩“欲罢不能”。“大脚怪”兼具了普通拉杆箱实用功能和工程车玩具的趣味性，无论是从外形还是用途上，都比传统意义上的儿童旅行箱更加美观、有趣、方便。

**接下来就是有故事的人。**

2016年8月15日，伴随着众筹开启，王皓在其微博上发布了一段视频，讲述了“大脚怪”诞生的背后故事。

王皓以超级爸爸的身份出现，在视频中说道：“大脚怪可不像看起来那么简单，它的设计初衷来自于我对海苔的愧疚。”原来，和很多父亲一样，王皓在退役之后一直都处于忙碌的状态，对儿子海苔的关心略显不足。2015年，在中英文化交流年期间，王皓和家人一起设计“士兵肖恩羊”。在设计的过程中，王皓见到自己儿子脸上从未有过的喜悦，这让他深感愧疚。

出于对孩子的愧疚，王皓找到了曾经设计小羊肖恩骑行旅行箱的凡米粒团队，和他们一起为海苔打造了这款很Man的拉杆箱。

海苔非常喜欢这款箱子，王皓也觉得好东西要与大家一起分享。于是，他和凡米粒团队商量，决定将“大脚怪工程车拉杆箱”通过京东众筹的形式分享给更多的人，鼓励忙碌的父亲和孩子经常出行，产生更多的亲子互动，同时也让孩子从爸爸身上学到更多的东西，从小“像爸爸一样很Man”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

而且，王皓还特别提到，最初，这个拉杆箱是没有名字的。他第一次把产品带回家的时候，儿子海苔就直接喊：“大脚怪，大脚怪。”因为它有四个很大的轮子，就像大大的脚掌一样，于是就有了“大脚怪”这个名字。

**其次是持续不断地推广，全面做热度。**

凡米粒大脚怪工程车拉杆箱在众筹期间，超级爸爸王皓通过三项超级任务，全面做响众筹的热度。

第一项超级任务，在微博上，王皓发起了100条“像爸爸一样Man”的建议征集活动，大家转评活动微博，说出自己的建议，同时实现活动的扩散传播。

第二项超级任务，超级爸爸奥运趴。大脚怪众筹期间恰逢里约奥运会，凡米粒还与王皓一起在京东总部专门举办了一个“超级爸爸奥运趴”的线下活动，请了很多小朋友过来，与王皓一起互动、打球，并且把这个作为众筹中的一个权益去吸引王皓的粉丝。

第三项超级任务，王皓全程豪气送礼。王皓通过微博活动、众筹权益、直播等形式，送出自己的签名乒乓球拍、乒乓球、大脚怪工程车拉杆箱等礼物。

超级爸爸王皓的三项超级任务，全面做响了大脚怪工程车拉杆箱众筹的全面热度。王皓做这么多，都是为了自己的儿子海苔的一句，希望给更多小朋友分享这份礼物，也是希望通过自己的努力，让更多父亲更多地关爱自己的孩子。如此充满爱意的举动，不仅打动了很多粉丝，而且也得到了很多其他乒乓球国手的支持，马龙等人纷纷转发他的微博，支持此次满满爱意的大脚怪众筹。

**最后是揭秘式包装，沉淀品牌资产。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**凡米粒紧紧围绕“24小时众筹金额破70万，创京东箱包最快纪录”**的点来进行二次传播，为刚刚开始发展的凡米粒沉淀下重要的品牌资产。在这里，很多朋友可能会说，70万元对于众筹来说，并不算是一个很大的金额，然而当我们把24小时和70万元这两个数字绑定在一起的时候，就会发现速度也是一种重要的营销资产，更何况在24小时和70万元的后面，还紧跟着箱包品牌第一、创纪录等关键词。多重结合，让别人想不记住都难。在凡米粒后续发展中，这一出众的众筹成绩，加速让其拿下了亲子出行领域黑马品牌的地位。在众筹结束后两个月左右，凡米粒也快速拿到了英诺资本的天使投资。

Tips 众筹档位如何设置最有效

一次众筹，要有好的效果，在档位设计上，需要把三个核心档位设计好。

**幸运秒杀档。**为了带流量，一般众筹都会有一个极度有吸引力的限量幸运档。一般而言，都是很低的价格，但控制数量。这么做的目的，是用低价格来吸引大家参与众筹。效果类似于打折促销引流，或者超值限量秒杀。比如，一个价值999元的产品众筹，就可以设置一个299元的档，但仅限100份。为了更长久地带来引流的效果，可以把有限的份数，分多次释放，比如100份，可以分10天，每天释放10份。

**核心卖货档。**每个众筹，基本都有关键档位，不限量，开放购买（有些也限量，但份数都很大），这个档位带来的销量，直接决定了众筹最终的效果。这个档位设计的核心原则，就是吸引大家参与众筹，而不是等待产品上市后购买。既然，这个档位如此重要，在设计上，可以从两个方面入手，让这个档位更有吸引力。一是在价格上优惠，比如，价格是产品上市后售价的5折，刺激大家参与众筹购买；二是在众筹权益上给出更有吸引力的设计，比如给予众筹的限量赠品、套装等，又如，京东众筹史上金额最高的小牛电动车，在其关键卖货

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

档上，就给参与众筹的用户赠送定制版的头盔和T恤，并且只针对参与本次众筹的人，才有这些独特的赠品。

**批量团购档。**如果核心卖货档是零售，那么批量团购档就是批发。每个众筹，基本上都会设置一档批量购买的档，这个档位的特点是，价格相对较低，但要求购买量大，比如100份一共多少钱，有点儿像团购批发。这个档位，实为集采设立。这个档位的作用是，可能最终卖出的份数不多，但因为每份数量都很大，也能让销量大增。

除了以上三个关键档位之外，一般众筹还有一个友情支持档，比如支持1元钱可以参与众筹产品的抽奖。这样也会赢得很多人的支持，很多人也愿意花1元钱碰碰运气。

**二、社群：抓人、管人、留人步步执行到位**

大篇幅讲完如何做众筹之后，我们来讲讲如何通过爆款社群去拉人，卖货。

做社群的方法，虽然有千百种，但整体来看，要做好社群运营，一共分为三步。

**第一步是抓人，要一击即中，把用户抓进自己的社群。**

**第二步是管人，把用户抓进来后，要把用户管好。**怎么管呢？找到专门的人，构建成专门的体系，全程协助专门的人去做这件事情。

**第三步是留人，设置具体的场景让用户随时有所期待，随时产生新鲜感，把用户留住。**

下面，我们就来看看，中国最大的共读平台——有书共读，是如何通过社群运营，通过8个月的时间，做到700万用户。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 案例　从0到超2000万用户，有书共读如何靠社群惊天逆袭

2016年，有书共读开始进行社群运营，8个月时间，有书共读微信公众号的用户总数，从0快速上升至700万（截至2017年7月，有书共读的用户总数已突破2000万，微信群已达数万个）。在2016年这样一个微信已经没有太多红利期的情况下，有书共读是如何实现的呢？

有书共读的社群运作，核心分为三个步骤。

**先是抓人，打造一个点，对目标用户一击即中。**

**“你有多久没有读完一本书了？”**这是有书共读在这一步选择的点。之所以选择这个点，是因为有书共读团队发现，很多人想读书的念头一直都很强烈，很多书友可能列了一个长长的书单，甚至买了不少好书放在床头，但事实是很久都没有读完一本书了。

无法读完一本书无外乎有两个原因，一是太忙没有时间，二是没兴趣，两者共同的结果是很久都不能读完一本书。用户没有明确的阅读目标，内在驱动力不够，我们希望能够引导和带动大家一起阅读。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

针对这样的情况，有书共读通过“你有多久没有读完一本书了”这句话，瞬间击中很多书友的“要害”，邀请大家与其他书友一起，每周共读一本书，组队对抗惰性。

就是因为这样的一句话，有书共读快速地把很多书友吸纳进入自己的社群。

**用户来了，接下来就是管人。那有书共读又是怎么把这些用户管理好的呢？**

在进群之后，刚开始大家还是懵懂的状态，因此有书共读设立了非常清晰的群规，告诉你该怎么做，遵守什么样的规则，指导新人怎么融入等。

当然，当群的数量超过企业自身管理的极限之后，单纯的群规就无法约束大量刚进来的人，所以有书共读仿照班长管理班级的方式进行社群运营。

对此，**有书共读使用了新的“全程协助”管理策略。**在每个社群中，它通过评选出一个班长，班长任命组长，然后班长管理组长，组长管理组员，这样一个成体系的方式把社群管理得井井有条。

那谁愿意当班长，谁又愿意当组长呢？其实社群里的积极分子，他们很愿意去做这样的一件事情，因为有参与感。那当然有书共读也给了班长和组长们更多的权限，或者有书共读社群里的一些具体的权益。

第一个“利诱”，更重要的是全程协助。就是在每个班级或者小群体里面不断地做各种活动，通过活动去凝聚人。在有书共读里有专门的活动策划人为班长设计活动，比如制订相应的活动方案发给班

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

长，然后指导班长具体怎么操作，并且提供相应的物料给他们。当然班长也可以根据自己班的情况对活动进行一定的调整。

这样做的目的其实很简单，就是希望降低班长、组长在管理组员时的门槛，让他们更方便地执行社群运营和管理工作，这就叫全程协助。

到目前为止，有书共读的微信群已经有数万个，每个读书群都是一个完整的组织，有班长和学委，书友还会自发地组织线下读书活动。可以说，有书共读的“管人”体系，已经相当科学与完善了。

**抓住人，管住人，再就是留住人。**

怎么样才能大面积地留住这么多用户呢？

在具体操作中，**有书共读团队做了两件核心的事情：“创造期待”和“打造场景”**。首先是为千万用户提供稳定且高质量的内容产出。在有书共读公众号上，每天都有固定的内容出现，里面有领读内容和优质文章，从内容需求层面为用户创造期待，让大家每天都能看到新的东西，明白我来了之后能得到什么。

除了内容方面的期待之外，接下来就是具体化的“场景期待”。

**有书共读通过“每周共读一本书+语音领读+早晚读签到+读书笔记+组队对抗惰性”的整体方案，**帮助有强烈阅读愿望的书友不仅仅扎扎实实地完成读书计划，克服早期的阅读障碍，更为重要的是，这样的规定还让大家有了固定的“场景期待”。

比如有书共读每天都会让用户签到，告诉别人我每天什么时候读书，早上起来读多久，晚上睡觉之前读多久。把读书这种自发的行为，变成了一种互相监督的规定，然后再定时提交读书笔记，规定多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

长时间要提交一次读书笔记。通过具体的场景，让大家对读书这件事情有更深刻、更清晰的记忆。所以，通过这样的方式，有书共读把最初通过“你有多久没读完一本书了”活动吸引来的粉丝，裂变成在朋友圈传播和分享的一个非常有用的话题。

在提升用户参与感方面，有书共读做了很多的有趣的设定。比如这周我要领读什么样的书，大家可以去评选、去投票，这样可以产生更多的参与感。

以上，是有书共读社群运营“抓人、管人、留人”这三步的具体阐述。

看完了有书共读的案例，让我们回顾一下社群运营的三步。

**首先是抓人。**通过运营的手段，用一句话、一件事确定你与众不同，让相信你或者你的理念的人自发地汇集在一起，形成品牌粉丝。就像是“天生骄傲”的锤友，和“为发烧而生”的米粉一样。

**其次是管人。**先是企业自发的层级管理，设立专门的用户管理小组，管理用户，策划活动，制定营销和品牌升级策略。而当用户数量逐渐增多时，最好的方法就是拉出最活跃的人物，发挥用户个人的能动性，通过资金、物料的辅助，让用户形成自治小组，自己管理自己。

**最后是留人。**没有人会对一成不变的东西有持续的兴趣，一个社群里如果每天经历同样的事情，人迟早都会走光。只有不断创造令用户期待的事情或者场景，才能让他们永远保持对品牌和企业的兴趣，永远留在其中。想想看就像可口可乐这样的大品牌，为了留住用户都会抛出几个“昵称瓶”，你还有什么理由不为用户创造新奇感呢？

**Tips 有书共读创始人雷文涛，做社群的6个要点1个关键**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一年多时间，通过社群把有书共读做到2000多万用户，这样的成绩，完全可以用“超级了不起”来形容。自然，有书共读创始人雷文涛对社群运营，有自己的理解。总结下来，主要是6个要点和1个关键。6个要点是有关方法，1个关键是有关执行。

**关于社群运营的方法，雷文涛总结了6个要点。**

第一，提供的服务是有价值基础的。

其二，要建立一个实际的场景。

其三，明确整个社群的价值导向、目标和诉求。

其四，社群是一个组织，要有完整的组织形态。

第五，在管理方面采用众包模式，调动书友一起参与进来。

第六，在线上线下的活动组织上，有清晰的活动主线、话题和方案。

**1个关键，则是雷文涛对社群运营执行的理解。**

无论是雷文涛提出的6个要点，还是本书讲到“抓人、管人、留人”，社群运营的方法，其实并不复杂，但为什么真正把社群运营做成功的人并不多呢？成功的关键又是什么呢？

雷文涛认为：社群的运营并不复杂，最重要的，还是要执行到位。关于执行到位，除了持续坚持外，**关键是要“狠抓细节”**。在写作社群运营这部分内容前，我专门对雷文涛进行了采访，他分享了一个细节。“你有多久没读完一本书了？”这句话可谓有书共读社群运营，抓人的关键一击。这句话，团队想了很久很久，也把用户分析得很久很久，换了很多遍，最终才找到这句话。在用户入群分享出去的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

海报上，团队也是进行过数十遍的优化。团队发现，海报呈现的场景不同，效果完全不一样，比如，一盏台灯、一本书的阅读场景，转化率就明显要高过其他很多场景。

### 三、意见领袖：巧妙使用让产品成为流行

讲完众筹和社群，我们再来看一个同样能很快促销售又带品牌的方式，就是通过意见领袖（KOL）做口碑。通过KOL的明星效应，能够制造出一股让你的产品非常流行的风潮，当然前提是你的产品必须足够好。**什么样的产品更容易火爆，成为爆款？就是让人感觉超值的产品，让产品看上去比实际售价更高，这是打造爆款的一个核心要素。请大家永远记住，“人不是要买便宜的东西，而是要买感觉占到便宜的东西”。**比如，小米手机最初上市时，就属于这样的一款产品，超级高的配置，非常亲民的价格，就让人感觉“占到了便宜”。

接下来，我们来看看，网红手表DW是如何在全球手表市场非常不景气的大背景下，通过意见领袖（KOL），迅速在全球卖爆。

**案例　全球手表市场整体下滑，DW手表靠KOL全球爆红**

丹尼尔·惠灵顿公司（简称DW）的创始人是Filip Tysander，在刚开始创业的时候，手里只有15？000多美元。但就是用这么有限的资金，在全球手表行业整体下滑的大背景下，快速逆袭火遍全球，而他的推广核心，就在于意见领袖（KOL）。

DW手表最初是通过Instagram火起来的，首先和大家分享一个数据，在美国Instagram上，有40多万张DW手表的照片，对于一个手表品牌来说，这个数据相当巨大。40多万张照片，足以营造一种流行，成就一个爆款，那DW手表是如何利用KOL做到的呢？其实，其运作方式非常简单。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我们先来具体看看DW这款手表。单从手表的外形来看，DW手表仅仅只有一个表盘，设计得非常简洁流畅，这符合一个爆款的要求。其实，最近几年，在市场上特别火的小白鞋、小黑裙，都属于这类风格。

最开始DW手表由于功能的单一性，Filip Tysander希望通过经销商来销售。但很遗憾，没有品牌，也没有独特功能卖点，几乎没有经销商愿意代理，所以传统的手表销售渠道也就被堵死了。

Filip Tysander只能另辟蹊径。最初，Filip Tysander把自己生产的DW手表，送给了很多Instagram的明星，或者说一些国外知名的意见领袖。简洁的设计，亮眼的外观，当很多意见领袖将自己佩戴DW手表的照片分享到自己的社交账户上后，DW手表通过这样的方式，迅速蹿红网络。

值得一提的是，在这些意见领袖发布佩戴DW手表照片后，Filip Tysander会给他们一个优惠码，用户通过这个码购买能更加划算，而且网络红人也能够赚到钱，这就相当于我们常见的分销体系。利益诱惑加优质产品，让意见领袖对DW手表爱不释手，现在DW手表的粉丝遍布全球，在亚洲，DW手表也非常火爆，甚至很多大牌明星也是它的粉丝。比如在2016年年初非常火的韩剧《太阳的后裔》里，宋慧乔饰演的女主戴的就是DW手表。这纯粹是一种明星的自发现象，DW手表并没有做任何植入，道理其实很简单，韩国崇尚欧美文化。当《太阳的后裔》火遍中国之后，DW手表迅速与宋慧乔取得联系，拍摄广告，这块神奇的手表就这样在中国市场上火起来了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我们再回到DW这款手表的价格上。这款手表，在中国的售价就1000多元，这对于动辄几万几十万的名表而言，太有吸引力了。关键是，大家戴这块手表，则是一种时尚潮流的体现，毕竟火遍全球！所以，1000多元，买一块好看的手表，并体现自己的潮流态度，实在是太划算了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最后，还是那句话：**人不是要买便宜的东西，而是要买感觉占到便宜的东西。**所以，大家在找意见领袖进行产品推广或者用其他方式打造爆品之前，请看看自己的产品有没有做到这一点。

## 四、直播：拉用户、卖产品、造品牌三合一

现在，直播几乎已经成了大家推广产品、做网络销售的一种标配手段了。虽然，直播有很多平台，但是，在“暴涨销量”这一小节中，我们专门来看看淘宝直播。因为它离购买很近，能够兼顾拉用户、卖产品、造品牌三种功能。如果你看过淘宝直播，就会发现在它直播界面的左下角，有个链接，点击后能够直接购买，而且播主也能随时看到多少人去买了，谁买了多少，方便播主调动直播气氛。

淘宝直播跟其他直播平台有一些不一样，上淘宝直播的人一般都是想买点东西的。

淘宝直播，怎么做效果最好呢？常见的有效果的方式有两种。

### （一）现场直击式直播：用现场的形式博用户信任

比如乡村名人直播卖土鸡蛋，一手抓鸡，一手拿鸡蛋，城里人看着觉得很新鲜，很有现场感，下单的人就很多。这就是现场直击式直播，它的核心是直播所销售的产品的生产、成长、制作等现场的过程，让人看到产品背后的东西，很鲜活、很生动，也容易让人产生信任，刺激消费者购买欲。这种直播方式，就特别适合卖农产品，比如，卖水果的，就可以直播在果园里的采购过程；卖小龙虾的，也可以直播小龙虾的捕捞过程。通过直播，让顾客亲眼看到自己购买的产品是怎么来的，你看新鲜不新鲜，你看诱人不诱人。

### （二）电视购物式直播：加上限时促销更有效

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

因为淘宝直播的核心作用还是卖东西，所以电视购物形式的直播是淘宝直播里最常见的一种方式，直接讲产品。比如前面案例中讲到的DW手表，如果放到淘宝直播里，就可以是这样的话术：“哇！这个手表的外观真的非常简洁，非常好看。大家看这么带着的时候，是不是非常漂亮，哇！突然觉得自己很有品位。宋慧乔有戴，某某明星也有戴，很多朋友都在戴，现在非常流行，不买你就OUT了。而且现在购买还只要999元，仅限一个小时，还不赶紧下单，手慢就没有啦！”

不知道大家有没有注意到这样一点，就是这种电视购物式直播，目的性非常明确，很符合消费者逛淘宝时的应用场景。打开淘宝首页的广告你也能看到，全场半价、打折促销、买一送一这些广告，直截了当，更容易吸引用户购买。延伸到直播上，其作用就是大声讲产品，营造高折扣，直接促销售。

## 第三节 高效地推，抓住四个关键点

地推是很多创业公司最开始拉用户或者卖产品的必经之路。地推虽苦，但意义非凡，它是每个创业者都需要掌握的重要方法。

怎么做地推最有效果，总结一下就是：**在对的时间、对的地点，用对的方式，推给对的人。**

### （一）时间，选对了效果倍增

滴滴出行刚开始地推的时候，都会把推广的时间选在司机换班、吃饭、等客的时候，这个时候司机容易自然停留，你去和他们沟通，他们更愿意听，但是你也得分秒必争，他们还要赶着去接乘客。

### （二）地点，找到目标用户聚集地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

滴滴出行的地推团队在选择重点地区的时候，把火车站、汽车站、飞机场这些人流量大，出租车司机众多的地区作为自己重点攻克的目标。比如北京机场高速的辅路上，有一个叫北皋的地方，那里是很多来自北京郊县的司机换班交车之地。开早班车的司机，把车停在那个地方之后，便乘坐公共交通工具回去，而接替的司机，则回到这里来接车。显然，这里是出租车司机聚集的一个地方，也是地推的好地点。

### （三）方式，能引人留人影响人

不同的地推方式，产生的效果是完全不一样的。好的地推方式，要能吸引人、留住人、影响人。我曾看到过一个理财App的地推就很有创意，把这三点做得很好。当时是在一个写字楼楼下，一个漂亮的姑娘微笑着向我走来，怀里抱着一个透明的抽奖箱，里面是真真正正的红包。现场下载App，注册后直接抽红包，1块、5块、10块、100块的红包都有，现场感特别强。抽奖箱很吸引人，很多人在现场，就想去看个究竟；整个过程有下载App、抽奖等多个环节，能把人留好一阵子；影响人，拿着一个红包，还有产品的单页，回到办公位，和人聊聊中午的这个经历，挺有意思。但是，你试想，如果是扫码送微信红包，同样是给钱，是不是就没有那么大的吸引力呢？

### （四）对象，切中利益点对症下药

地推的对象，显然都是自己的用户。但对于很多产品来说，会有不同身份的用户，每一类目标对象的利益点都不同，对症下药才是关键。比如，司机需要的是少花时间多挣钱，乘客需要的是叫车方便少花钱，滴滴出行正好切中他们的本质需求，下载安装十分方便。滴滴出行吸引司机师傅的方式很简单，地推人员会对司机说：“我能帮你节省找客时间，也能让你赚更多的钱。”用最直接的利益诱惑说服司机师傅。节省找客时间本身就很诱人了，再加上“拉人”奖励，司机

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

很愿意在自己的小群体里传播，师傅一个叫一个，一群传一群，地推往往事半功倍。

# 第六章 造明星：让创始人成公司“代言人”

百度的李彦宏、腾讯的马化腾、阿里巴巴的马云、京东的刘强东，每个明星公司，都有一个明星创始人。初创公司，创始人就是公司的“最佳代言人”，把创始人打造成“明星”，公司也会走红。让创始人成明星，其实并不难，甚至可以简单到，说句话做件事，就能轻松实现。

## 第一节 创始人是公司的“最佳代言人”

### 一、在看人的时代，创始人是公司的“最佳代言人”

搜狐的张朝阳、百度的李彦宏、腾讯的马化腾、阿里巴巴的马云、京东的刘强东、网易的丁磊，每个知名公司，都有一个明星一样的创始人。

在这个看人的时代，创始人就是公司的最佳代言人。

**第一，创始人最了解公司，最能代表公司。**创始人是企业最好的代言人。尤其是对于创业公司来说，公司的走向、发展、风格，在一定程度上，就是创始人个人意志的体现。毫无疑问，创始人最能代表一家创业公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**第二，创始人是“人”，更有利于让公司或品牌走入人心。**媒体和用户天生对人更感兴趣，公司或品牌即使很人性化，也是一个事物，不是人，但创始人，是一个活生生的人，更能让人有立体的感知、情感的触动。比如，人们因为了解乔布斯，从而把苹果当作一种生活态度，产生信仰。

## 二、公司业务会变，名字会变，但创始人的名声一直在

包装公司创始人，也因为创业公司业务的现实需要。很多时候，创业公司需要跟着环境灵活变化，最初所确定的业务也会因为市场的情况而不断调整，最初的想法和最终要做的事情可能会截然不同。

**如果把一切传播资源都放到公司和业务上，一旦公司出问题或者业务变了，很容易让之前的努力都白费，但倘若直接把创始人打造成明星，让人在市场上火了，这样沉淀下来的品牌资产就是永久的。**

无论你是今天创业做这个项目，还是明天做其他项目，投资人和媒体始终都会记得你这个人，个人的品牌资产会随着人的变化而不断积累和升华，并且一直存在。比如，虽然现在搜狐在中国互联网行业的地位，已经不如曾经的门户时代。但是，张朝阳依然备受关注，搜狐有什么新动作，要做什么新业务，有什么新发展方向，张朝阳对外“公告”，很容易形成全行业关注。

如果说上面所举例的都是大公司，那么接下来我们就来看一个95后“创业网红”邓佳鸣两次创业的故事。虽然他的两次创业中间间隔了两年，而且是销声匿迹的两年，但其个人知名度，依然让其在第二次创业时，获得了无限的助力。

**案例　95后创业者邓佳鸣二次创业，悄无声息中融资2200万元**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 邓佳鸣

高二被学校开除，学习编程。

2012年，自学考上华南理工大学，自己开发的小程序被学校购买。

2013年，再次离开学校，开始做生意。

2014年，创业推出社交产品“微情”爆红，未满20岁的邓佳鸣成为“95后创业网络红人”。

2014年，在“微情”火爆之时，关掉“微情”。

2015年，再次创业开办公司“声牙科技”，潜心研发，销声匿迹。

2015年11月，获得2200万元的Pre-A轮融资。

2017年，“声牙科技”拥有7亿精准用户的数据，在全国拥有27万个设点，每日用户数据请求达到17亿，覆盖城市316个。

> “享受过飞龙在天的浮夸生活，后跌落谷底潜龙勿用，现深刻体会亢龙有悔的真意。”

细细阅读，这应该是有着丰富社会阅历和生活经验的长者，至少是中年人，才会有此体会和感慨。但意想不到的是，这段话出自邓佳鸣之口。

邓佳鸣的父母都是生意人，或许是从小耳濡目染，邓佳鸣很早就很有商业头脑。上大学后，邓佳鸣设计了名为“校内社讯通”的软件

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

和智能通讯录。这两个项目，他先后卖给了深圳的企业。这让他赚到了50万元，这50万元后来成为他创业的启动资金。

2014年，邓佳鸣当时还是华南理工大学软件工程2012级的一名学生，也是广州市龙驹网络有限公司的CEO。邓佳鸣当时并没有想好做什么，他说当时觉得社交产品有爆点，能够很快聚集客户，便做了“微情”，这是一款陌生人语音社交的软件。

虽然有各种各样的社交产品，但是因为从语音社交细分切入，而且产品的逻辑解决了女性用户的积极性问题。因此，仅仅凭借一张纸的商业计划书，邓佳鸣的“微情”团队在创业初期获得了百万元的天使投资。在“微情”2.0版本上线时，上线当天注册用户突破4000人，上线一周用户突破4万人。

随后，“微情”的用户越来越多，邓佳鸣也越来越火。毕竟，95后，未满20岁，又正是创业的火热期，邓佳鸣被各种媒体报道，参加各种节目，还获得了“华南创业之星”等头衔，成了当之无愧的“95后创业明星”。当时自己的火爆程度，用邓佳鸣自己的话说，就是“都快不知道自己姓什么了”。

邓佳鸣的梦想，是做一款风靡世界的产品。正当邓佳鸣以为风靡世界的梦想很快就能实现的时候，他来到北京参加央视的一个节目，一位大哥的一席话让他如梦初醒。邓佳鸣说：“当时他告诉我，你这个项目做不大，一旦做大就会涉及涉黄等问题，会被广电总局封杀，做小了你肯定又不甘心。如果你想赚点钱，那么OK，你可以继续做下去，如果你想做一个不一样的项目，就要好好再想想。”

回来之后，邓佳鸣思索再三，加之第一次创业，对财务、管理都缺乏经验，邓佳鸣关掉了“微情”。之后邓佳鸣便销声匿迹了，2015年在网上几乎找不到他的最新消息。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

公司关闭之后，大量的负面新闻传来，有媒体倒戈，说95后创业不靠谱。被压得喘不过气的邓佳鸣甚至用阿Q精神安慰自己，“世界对我是不是太残忍，我还只是一个不到20岁的孩子”。但他知道自己必须重新站起来，与好友悉心交谈后，苦苦寻找出路，甚至去佛堂静心冥想，邓佳鸣的心境逐渐打开，创业方向也更加明晰了。

早在2012年，邓佳鸣就曾用手机制作了一款“声音秘钥”，可以帮电脑解锁，这就是“声牙”的雏形。经过不断改进，2014年这款产品已基本达到了商用标准。2015年，邓佳鸣与自己的团队注册了“声牙科技”，邓佳鸣与团队苦心研究他的“声牙”技术，即微波脉冲技术。声牙微波脉冲技术是基于音频载波传输的一种全新近场通信技术，与二维码类似，所提供的是一个信息识别的入口。“声牙”通过在特定音频中植入声音标签，让手机智能识别声音中的信息，完成信息获取、软件下载以及移动支付等功能。主要以“硬件+软件包”的方式开放给广告商和App开发商，帮助其获取更精准的流量以及客户。由于微波脉冲技术的巨大价值，“声牙科技”也作为高新科技企业受邀搬往深圳（此前团队在广州）。当时，邓佳鸣只带了电脑和几本书，他心里想的是，一切都要重新开始。

这段销声匿迹的时间，就是邓佳鸣第二次创业开始的那段时间。邓佳鸣更加拼命地投入工作，每天从早上一直干到深夜。由于声牙技术本身很强，当然，还有邓佳鸣自身的知名度，其一举一动就备受外界，尤其是资本的关注。毕竟，早期投资，更重要的是投人。因此，在2015年11月，“声牙科技”先后获得大族控股集团、陀螺创投共计2200万元Pre-A轮投资。这次“声牙科技”融资成功和之前“微情”拼命宣传不一样，这次是在“悄无声息”中完成的。

虽然融资成功，以及产品飞速突破，但邓佳鸣以及声牙科技，都没有对外发布信息。直到2016年5月，声牙科技微信公众号日前刊发了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一篇《“少年总裁”潜心研发黑科技，千万悬赏好点子》的文章，这是“声牙科技”的官方公众号时隔很久，重新发布文章，而同时也意味着，那个曾经火遍创业圈，掉线近两年的“95后少年总裁”——邓佳鸣又上线了！

这篇文章发布后，瞬间吸引了外界的关注，媒体纷纷以“已完成2200万元融资，95后总裁邓佳鸣沉寂两年霸气上线”等标题来进行报道，一时间，邓佳鸣以及“声牙科技”，又成了创业圈的热点。

“声牙科技”官网截图

大量的曝光也为“声牙科技”本身的发展带来了巨大助力。各种合作纷至沓来，而本身客户也越来越多。如今（本书2017年10月截稿时），“声牙科技”已经成为全国领先的场景化营销大数据服务商，它以场景化数据为基础，以挖掘目标客户为核心，为企业提供全套数据营销整合方案。声牙科技与百度、腾讯战略合作，与美图秀秀、美颜相机等90%的App全面合作，联合声牙科技独家产品——声牙盒子，打造了一种空间广告指纹技术：当用户进入有声牙盒子的场景时，用户设备内安装的App会将用户的设备识别编码传到声牙后台，声牙获得唯一广告投放标识，从而锁定精准客户。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

根据声牙科技官网的数据显示，声牙科技已经拥有7亿精准用户的数据，在全国拥有27万个设点，每日用户数据请求达到17亿，覆盖城市316个。

邓佳鸣第二次创业，能在如此短的时间内取得如此大的成绩，还有2015年就快速拿下的2200万元的Pre-A轮融资。谁能否认，邓佳鸣个人知名度带来的巨大作用呢？

### 三、包装创始人，在实操中更容易执行

先讲一个很小的现实情况。如果你邀请媒体记者来采访创业公司，这时你的公司还不是很有知名度，不是太有报道点，那么成功的概率会比较低，因为这似乎有找记者做宣传的嫌疑。但如果你邀请记者来采访公司的创始人，顺便说说创始人有哪些辉煌的过去，现在正在做的创新的事（其实大多是正在创业的公司），又有哪些伟大的梦想，成功率则很高，记者都会很乐意来采访。再往前推一步，如果创始人再有一点知名度呢，是不是会更容易获得更多免费的传播机会。

这两种反应透露着媒体的喜好。虽然报道创始人也是报道公司，但相比直接报道公司来说，创始人的故事性和人情味能让文章的表达更有趣，也更容易产生不错的传播效果。

既然创始人是公司的“最佳代言人”，把公司创始人打造成“明星”，创始人就成了公司无价的营销资产，不仅营销效果事半功倍，而且可以一直免费为公司发声，免费为公司获得传播资源，免费为公司获得关注度。

让创始人成明星，究竟如何做到呢？其实非常简单，做好关键的两件事就可以了。本章的后面部分，我们就来看看这两件事分别是什么，又该如何去做，我们结合具体案例，来进行详细讲述。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 第二节 包装创始人，做好关键两件事

一个人红起来，有无数种方式，但究其本质，就是有很多人知道你。

很多人知道你，分解出来，就是两件事。

第一件：你是谁？

第二件：如何让别人知道你？

所以，要包装创始人，要让创始人成“明星”，把这两件事做到位就行。

结合在个人包装上做得最好的娱乐明星，我为大家总结了，要包装创始人，具体要做好关键两件事。

### 一、高辨识度的个人定位：概括一个“关键词”

包装创始人，解决的第一个问题，就是明确“你是谁”。用营销的专业术语来讲，就是给创始人明确“个人定位”。

**明确“个人定位”，要把握一个关键原则，就是要有辨识度。**大家看选秀节目，尤其是音乐类的选秀节目，评委在点评一个歌手时，经常会说，“你的声音很有辨识度”。在这个时代，个性、特色最重要。你想要当歌星，唱得有特点很重要。比如，参加快乐女声，红极一时的曾轶可，她的唱功很难说非常出众，但她的歌、她的声音都很有特色，极具辨识度。就是因为有特色、有辨识度，因此她从众多选手中脱颖而出，瞬间爆红。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

包装创始人，也是一样的道理。要包装的创始人，不能随便给一个定位，如果这个定位没有什么特色，没有辨识度，就失去了定位的意义。比如，你给一个减肥教练定位，直接定位为减肥专家，其实没有特别的价值，因为没有辨识度，很多人都可以定位成减肥专家。但是，如果你找出这个减肥教练的特色，也就是有辨识度的地方，再进行定位，就不一样了。如果这个教练，专攻女性产后减肥，那你再为其定位为“产后减肥专家”，是不是感觉更吸引人了。当然，你还可以再继续深挖这位减肥教练的特色，找到其有辨识度的定位。

**有了有辨识度的定位，接下来就需要把这个定位，概括成一个有传播力的“关键词”，或者找到一个与这个定位相关的关键词。**比如，曾轶可，当时与她强行绑定的关键词就是“绵羊音”。曾轶可的声音和唱法，构成了她最大的特色，也就是最有辨识度之处，概括出来，就是“绵羊音”。

概括关键词，是一件不太容易的事，因为这个关键词，必须具有自传播力，而且又能体现创始人有辨识度的定位，还要便于记忆。有时候，为了自传播性，也不一定会完全概括出创始人的定位。关键词的关键目的，还是能吸引大家关注，而且让大家记住。毕竟，没有关注就没有后面的任何传播；而没有记住，也就没有传播效果。在这里，不专门讲述如何概括关键词。在“炒爆点”这一章中，有专门讲述如何创造记忆点，方法大同小异。

## 二、永久有效的爆红武器：聚焦一个“代表作”

赵薇红了近20年，但还是有人会称她“小燕子”。为什么？

作为知名演员，每人都会有一部影视代表作；而每位知名歌手，则有一首歌曲代表作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

代表作，就是明星永久有效的爆红武器。赵薇的《还珠格格》、孙俪的《甄嬛传》、刘若英的《后来》、陈奕迅的《十年》，这些足以说明这一点。甚至有些歌手，就是靠一首代表作，火了一年又一年。

**包装创始人，也是打造“明星”，不需要做这做那，真正需要做的，是聚焦打造自己的成名“代表作”。**

如何打造创始人的代表作呢？本书结合创始人包装的具体情况，为大家总结出了三种方法，下面将分三个部分，结合具体的案例，融合包装创始人关键的两件事，来专门进行讲述。

## 第三节 就地取材：包装好公司，秀出创始人

创始人的代表作，最直接的就是自己的创业公司。

包装创始人，最简单的方式，就是把自己的公司包装好，漂亮地秀出去，这样就好。

**这种情况，适合公司本身很有看点、有创新、有话题点。也就是通过公司本身的能量，来烘托创始人，即“以公司带人”。**当然，如果创始人本身又有一定的看点，有一定的特色，那么两者相得益彰，效果就更好了。

用这种方式包装创始人，最终要达到这样的效果，就是要让人有这样的感觉：**这人创办这家公司，真的很了不起，佩服；或者，这人创办这家公司，有点意思，我愿意关注。**

讲完了理论，我们来看一个真实的案例。一个从华尔街回国创业的85后金融天才，是如何通过不到一年的时间，自己创立的公司爆红，快速拿下两轮共计数千万美元的融资，还让自己“火成明星”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

不仅登上了湖南卫视知名综艺节目《天天向上》，2017年还两次登上了2017年《福布斯》“30 Under 30”排行榜（30位30岁以下精英榜）。

**案例　美信金融刁盛鑫，为何能1年上了《天天向上》又上《福布斯》**

2016年11月4日，湖南卫视《天天向上》全新开启“脱单季”。这期节目中，美信金融的创始人刁盛鑫被《天天向上》节目组邀请与娱乐圈“著名大龄单身女青年”张静初和秦岚现场相亲，两位女明星与五个黄金单身汉坦诚相见，真诚交流，讲述最接地气的婚恋观。

2016年10月，美信金融的刁盛鑫如约走进湖南卫视《天天向上》的演播大厅，与汪涵、张静初、秦岚等人一起录制《天天向上》“脱单季”首期节目。值得一提的是，这次刁盛鑫上《天天向上》不是因为商业合作，而是《天天向上》导演组直接邀请的。

《天天向上》的这期节目于11月4日播出后，高颜值、华尔街精英、霸道总裁等惹眼的关键词，让刁盛鑫火得一塌糊涂。之后，多档卫视节目邀请刁盛鑫参加，比如，江苏卫视《一站到底》等。除了这些综艺节目外，各种财经、投资、理财类的节目与活动，刁盛鑫更是成了它们的常客。

当然，刁盛鑫如此高的曝光，也为美信金融获得了无数免费的传播机会与资源，省下了巨额的营销费用。

能成为公司免费的“明星大使”，不花钱就能为公司做营销，自然是很多创始人希望的。或许，大家会说，这很难做到。其实，做起来并非那么困难，仅仅5个月左右的时间，刁盛鑫就实现了这样的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2015年5月，刁盛鑫和团队拿到天使投资；同年6月，7个人的核心创始团队正式在纽约曼哈顿成立了美信金融；2016年6月，完成数千万Pre-A轮融资，同步落户北京和上海。也就是在此时，美信金融才开始对外传播。也就是说，从2016年6月开始对外传播，到10月登上《天天向上》，也就仅仅用了5个月左右的时间。

除此之外，2017年，刁盛鑫还两次登上《福布斯》“30 Under 30”排行榜（30位30岁以下精英榜），首先是4月13日，率先登上2017年《福布斯》亚洲“30 Under 30”排行榜（30位30岁以下精英榜），之后是7月20日，登上《福布斯》中国“30 Under 30”排行榜。

了解了刁盛鑫的创业历程与成绩，下面，我们就来解析刁盛鑫的“走红”过程，具体来看，让创始人走红的“关键两件事”。看完你一定会发现，其实，让创始人成“明星”，没有那么难，做到两件事，很容易就能实现。

**第一件事：高辨识度的个人定位，概括出一个“关键词”。**

**解决方案：“华尔街网红”**

刁盛鑫的个人定位不难找，年轻的华尔街精英。他整个的经历，能恰如其分地证明这一点。

刁盛鑫毕业于纽约大学斯特恩商学院，拥有金融和经济双学位，毕业后一直在华尔街从事金融行业。28岁（2016年时）的他，已经拥有5年纽约华尔街投资银行经验，专注于美国跨境兼并收购和资本募集，参与过上千亿元的跨境投资并购交易项目，曾先后在美银美林、法国兴业银行、Greentech Capital Advisors任职。

说到这里，大家会发现，是有个人定位，但似乎辨识度不高，那就需要继续深挖。在美国华尔街从业期间，刁盛鑫因为超强的业务能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

力和出色的业务成绩，在美国华尔街和当地的华人圈里有着不错的知名度，是圈子里的“网红”。所以，刁盛鑫的高辨识度的定位，就出来了：华尔街网红精英。

有了定位，就需要概括一个有传播力的关键词。2016年，“网红”这个词本身就特别火，而华尔街本身就是关键词。因此，就直接概括成一个关键词：华尔街网红。这个词，不仅体现了刁盛鑫在创业之前的个人经历与专业能力，还能自带流量。毕竟，惹眼的“华尔街”和当红的“网红”，这两个关键词相互叠加，瞬间就吸引了中国网友与中国媒体的关注，产生了极强的自传播效果。要知道，当出现“华尔街网红回国创业”，这样的标题时，能瞬间成为媒体关注的热点。

**第二件事：永久有效的爆红武器，聚焦一个“代表作”。**

**解决方案：“网上华尔街”，1万美元起投美国**

刁盛鑫的“成名”代表作，就是自己创立的公司——美信金融，这属于就地取材的类型。具体要做的，就是把公司包装好，并漂亮地秀出去，当然，最重要的是，需要和创始人紧紧联系起来。

美信金融的业务极具特色，直击用户痛点，而且引领行业。美信金融是一个服务于海内外华人的海外理财互联网金融平台，通过互联网创新模式，开发海外投资“标准化产品”，将美国固定收益理财产品的起投门槛降低至1万美元，且最快3分钟即可完成线上投资交易，让普通大众快捷地享受到华尔街理财服务，**被业内誉为“网上华尔街”**。美信金融还提供了很多可搭配的选择，真真正正地让海外理财进入到平民时代，就连大妈也能操作，首款产品上线3周即售罄，足可见其受欢迎程度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

有这样的好公司，又有“华尔街网红”这样的关键词，太容易传播了。于是，诸多媒体，以类似“华尔街网红回国创业办美信金融1万美元直投美国”的标题，来报道刁盛鑫的故事，很快刁盛鑫获得了极大的关注，《天天向上》也主动邀请他上节目。

当然，随着参加《天天向上》这档节目，刁盛鑫被更多人所熟知，逐渐积累了更高的关注度，成为公司的“明星大使”。

Tips 创始人，为何要有一张个人形象照

创始人，很多时候，就是公司的门脸，创始人非常必要有一套“高颜值”的个人形象照，具有如下三个原因。

1. 固定个人形象

创始人，需要给外界一个符合公司特色，或体现个人特点的形象。如果是金融公司的创始人，形象照就需要给人很严谨、专业、可信的感觉；如果是一家做健身项目的公司，一张身材健硕的个人形象照，就是不错的选择。

个人形象照，尽量选用一张，这样能给外界一个固定的个人形象，并形成记忆。

另外，个人形象照，经过专门的拍摄和后期处理，大多可以起到美化的作用，当然，更好的形象，自然能为公司赢得更多的资源和机会，毕竟，这是一个“看脸”的时代。

2. 重要的传播素材

创始人的个人形象照，也是公司重要的传播素材，在很多情况下需要使用。比如，公司的传播稿件，一般需要配上创始人的形象照；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

创始人个人专访稿件，也需要使用个人形象照。而且，在公司的介绍和商业计划书中，参加外界活动时，都需要使用创始人的个人形象照。

3. 提升公司形象

创始人的形象，也是公司的形象。一张优质的创始人形象照，自然能提升公司的形象。所以，创始人，找一个专业的摄影师，拍一张个人形象照，这是非常必要的投入。

## 第四节 急火猛攻：做件事说句话，让创始人瞬间爆红

创始人的“代表作”，如果直接使用创立的公司不太合适，还可以专门来打造代表作。

**两种方式来打造，一种是急火猛攻，打造一个代表作，瞬间爆红；另一种是文火慢炖，逐渐打造代表作，从量变到质变，最终实现爆红。**

在这一节中，我们专门讲述如何通过急火猛攻，打造代表作。

回归本质，要让人认识你，可以是你做的事，让人知道；或者是你说的话，让人认可。

所以，**要急火猛攻，打造代表作，简单来看，就是做件事，说句话。**

当然，做普通的事和说常见的话，自然是不行的。在“炒爆点”这一章中，专门讲述爆红公式，其中，爆红公式的关键，就是首

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

先要创造一个“意外”。**所以，创始人说的话，做的事，如果要引爆，就必须是意外的。**

怎么让别人觉得意外？**很简单，可以做一件了不起的事儿，也可以说一句让人感觉特别了不起的话。**无论说什么，做什么都要能吸引人，越是重要的场合越要大胆地说，越是重要的场合越要敢说，敢想敢干，只有这样才能在让人感到意外的同时，获得大量免费的媒体曝光，引发关注，实现爆红。

## 一、做一件不可思议的事，吸引粉丝无数

不管你如何看待锤子手机的CEO罗永浩，你都得承认他很会吸引人的注意。

2011年，罗永浩在北京西门子总部门口，挥起大锤将3台西门子冰箱砸成一地碎片，成为轰动一时的事件。一个人单挑一家巨头，而且是通过现场砸产品这样极端的方式去解决，粗暴的行为和激烈的矛盾冲突，很容易吸引媒体去报道。罗永浩也因此收获了大量的粉丝，有的粉丝甚至延续到了现在锤子手机的时代，成为品牌推广的先锋。

很多时候，一件轰动性的事件能够让你成为一个时代的标志，当年张瑞敏怒砸冰箱，赢得了社会大众对于海尔的信赖。**越是大胆、让人感觉意外的事情，越是容易引起媒体的兴趣，提高你的知名度。**

不过，要特别强调一点。虽然这件事要“意外”，要能引发关注，但必须要体现创始人本身的定位，提升在这个定位点上的影响力，千万不能为了“意外”而意外，为了事件而事件。

下面，我们来讲一个真实案例，看看怎样做一件了不起的事，看看如何包装一个人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 案例　世界级减肥教练谷雨东老师，他要“干掉100吨脂肪”

在正式讲解案例之前，先认识一下案例的主人公——谷雨东老师。他是世界级的运动减肥专家，CCTV-5《早安中国》减肥训练营原总教练，中国减肥训练营标准的制定者。

谷雨东老师，不仅在中国拥有极高的行业地位，而且在全球也拥有很大的影响力，世界顶级媒体BBC和法国法新社，都对其进行过专门报道。

基于已有的影响力，谷雨东老师开始做一件全新的事。2015年8月，他发起了“干掉100吨脂肪”全球减肥计划，这是世界上目前人类与肥胖最大规模的战役。具体参与方法非常简单，大家通过他用12年减肥经验总结的“雨东运动减肥法”进行减肥，并在系统中提交自己的减肥成绩，所有人的减肥成绩累计，大家一起来干掉100吨脂肪，创造吉尼斯世界纪录。

这不是一个空穴来风的计划，而是真正属于谷雨东老师的代表作。在谷雨东老师从事减肥行业十几年的过程中，他已经帮人减了几十吨脂肪了。

从未来来看，谷雨东老师，可以一直把这件事做下去。这个**事件设计的优势在于可以持续进行，而且能够根据完成的情况不断提升，不断累积。**当达成100吨的目标之后，还可以再挑战200吨、300吨、1000吨……这个数字越大，干掉的脂肪就越多，谷雨东老师在减肥领域的影响力也越大。

相信只要坚持下去，谷雨东就将成为这个世界上干掉脂肪最多的人。一位减肥教练，成为**世界上干掉脂肪最多的人，拥有这样的个人**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

**定位和这个关键词，相信，不管做什么事业，只要是与减肥相关，都会很容易成功。**

如今，谷雨东老师经营的雨东减肥训练营，也因为其个人知名度的不断提升，专业的减肥方法，真正的减肥效果，业务非常火爆。

我们来具体分析谷雨东老师的案例。

**个人定位与关键词：“干掉100吨脂肪”全球减肥计划发起人**

“干掉100吨脂肪”全球减肥计划发起人，瞬间就把谷雨东老师和其他的减肥教练进行了区别，而且很容易记忆。

相较而言，如果直接沿用之前谷雨东老师的个人影响力，还是用“世界级实战运动减肥专家”做定位和关键词，那么会让人有点空洞和虚的感觉，不具体，不太有辨识度，也缺乏可信度。

**一件了不起的事情（代表作）：“干掉100吨脂肪”全球减肥计划**

这是一件很了不起的事情，100吨脂肪，这是很巨大的数字，如果实现，太了不起了。这件事，完全凸显了谷雨东老师的专业能力。而且，这件事就是谷雨东老师的代表作，也是可以一直做下去的代表作，100吨、200吨、500吨、1000吨……不断积累，谷雨东老师的影响力也将同步提升。

就像在“炒爆点”这一章中专门讲到了，一个公司可以持续打造系列爆点，把一个点站住。在包装创始人时，也是同样的道理，有时候，做一件事，引发了关注，树立了某种形象，但一段时间后，大家可能就淡忘了。所以，**包装创始人，也是一个日积月累的过程，也需要经常来做一些事情，维护住自己的某个形象，或者某个特色。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

维珍集团是英国最大的私营企业，维珍这个品牌在英国深入人心，其认知度达到了96%。维珍集团的品牌质高价廉，而且时刻引领时尚潮流，始终受到年轻一代的狂热追随。

维珍集团旗下拥有300多家大小公司，涉及航空、金融、铁路、唱片、婚纱甚至避孕套，俨然是半个国民生产部门。维珍集团的创始人理查德·布兰森曾说：“如果有谁愿意，他可以这样度过一生——喝着‘维珍可乐’长大，到‘维珍唱片大卖场’买‘维珍电台’上放过的唱片，去‘维珍院线’看电影，通过网络交一个女朋友，和她坐‘维珍航空公司’的班机去度假，享受‘维珍假日’无微不至的服务，然后由‘维珍新娘’安排一场盛大的婚礼，幸福地消费大量‘维珍避孕套’，直到最后拿着‘维珍养老保险’进坟墓。”当然，如果还感觉不够幸福，维珍还提供了大量的伏特加以供选择。

要知道，品牌延伸，几乎就是品牌经营的死穴。如此多的品类，如此大的跨度，都采用维珍这个品牌，维珍居然成功了。这其中虽然有各种原因，但毫无疑问，维珍集团的创始人，被外界誉为“嬉皮士资本家”的理查德·布兰森先生的个人人格魅力，是让其品牌冲破品类限制，“通杀所有”的一个重要原因。

理查德·布兰森实现这一切的方式，就是经常做出一些特别的事情。他不仅通过做出一些特别的事情维护住自己特立独行的形象，而且还建立了维珍集团如此庞大的商业帝国。我们具体来看看，理查德·布兰森究竟是如何取得如此巨大的成就的。

**案例　理查德·布兰森开坦克碾碎可口可乐，“疯狂”成就维珍集团**

1998年，纽约时代广场迎来了一场重磅的表演。在上千人的关注下，一辆英式坦克，从广场的一头径直冲向一道由可口可乐罐垒成的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

围墙，并且朝着可口可乐的标志牌开火，一时间火光四溅，可口可乐标志牌瞬间化为乌有，成千上万被压扁的可口可乐铝罐，在坦克的履带下发出哀鸣，仿佛是可口可乐对维珍可乐的求饶之声。

理查德·布兰森化身维珍空姐为大家提供服务

这辆坦克的驾驶者，不是别人，就是理查德·布兰森自己，他要做的，就是宣示维珍集团正式向可口可乐宣战。视觉、听觉、触觉，大片式的场景设置，瞬间引爆了媒体对维珍可乐和维珍集团创始人理查德·布兰森的关注。想象一下，除了疯狂的理查德和他的维珍集团之外，有谁敢在纽约时代广场将美国人的骄傲——可口可乐碾得稀烂。

**一个疯狂的创始人，用一场匪夷所思的表演让一个从未听说过的可乐产品瞬间举世闻名。**在巅峰时，维珍可乐占到英国乐购超市可乐产品销售75%的份额，以及英国可乐市场占有量的10%。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

如果要对世界上最疯狂的企业家做一个排名，维珍集团的创始人理查德·布兰森肯定会进入前三，在他的生活中冒险与惊人之举不计其数，也正是这些惊人之举让他和他所创办的维珍集团在公众眼中不断维持着话题。

在过去的40年里，维珍集团一直是多元化企业的代表，覆盖航空、铁路、通信、娱乐、金融、百货等多个领域，而且在每个领域里都取得了不错的成就。每当维珍进入一个成熟领域，它的创始人理查德·布兰森都会通过一场近乎疯狂的表演来吸引媒体和市场的关注，当然，每次的冒险行动、每次的表演，都必然产生极为轰动的广告效应，给维珍集团抹上一笔重彩。

以下都是理查德·布兰森做过的一些疯狂事：

他曾穿着维珍空姐标志性的红色制服，在维珍飞机的机舱里为普通人服务。

先后两次驾驶摩托艇横渡大西洋。

为取悦媒体，他曾男扮女装地出现在“维珍婚纱”公司的开业典礼上。

在西方社会，理查德几乎是疯狂企业家、梦想实践者、勇敢冒险者的代表。他通过一个个疯狂的事件堆积起自己独特的个人品牌形象。特别是在一些重大的社会事件发生之时，他总是抢在其他企业家的前面（比如自驾飞机深入伊拉克解救英国人质）让自己更加突出。这样的历史性事件就像是汶川地震时，加多宝捐献的1亿元现金一样，成为企业发展的转折点。

所以，作为一名创始人，经常做出“疯狂的事”，不仅能打造自己的个人影响力，还能为公司或品牌带来巨大的影响力。当然，要把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

握一个原则，做出“疯狂的事”一定要能为自己和公司赢得更让人喜欢的关注。

## 二、来一个“金句”，引众人共鸣

“站在风口上，猪都会飞！”

——小米创始人雷军

“国民总时间”GNT（Gross National Time）

——罗振宇

“对不起，我只过1%的生活！”

——陈安妮，“快看漫画”App创始人

把生命浪费在美好的事物上。

——吴晓波，知名财经作家

以上都是一些流行过、曾经风靡一时的“金句”！

在创业圈，大家仔细观察，就会发现，很多创始人、知名人士都有自己的金句。远远不止上面列举的这一些。

没有错，除了做一件了不起的事能让创始人爆红外，**“来一个金句”，也同样可以做到。**

为什么呢？因为你说的话，是自己思想的体现，一句足够有洞察的话，完全可以成就一位创始人。**在这个世界上，思想、理念永远是最有价值的事物之一。**很多历史名人，尤其是作家，都是靠文字作品，有些就是靠名言，流传千古。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2015年，号称要给公司员工发一个亿红包的余佳文，大胆挑战中国人“性观念”的马佳佳，还有2016年出现危机的神奇百货，它们把个人包装和“大胆去说”紧紧联系在一起，成功吸引了媒体和投资人的注意力，一时间风光无限。

身为创始人，身处重要的场合，面对重要的人物，在媒体的包围之中，大胆地说出自己的想法，你就有可能成为社会和行业关注的焦点，让自己爆红。

那具体如何去找到自己独有的这个金句呢？其中的关键，是要有足够的洞察，且能引发大家的共鸣。比如，雷军的“站在风口上，猪都会飞”，就是一句有深刻洞察的话，道清了人们到底应该去做什么样的事，如果是创业，那应该选择什么样的项目。当然，这一观点，能够引发很多人的共鸣。

大家有没有发现，“站在风口上，猪都会飞”其实与“顺势而为”是同样的意思，但是，在表达上更具体、更有趣、更形象。

**“太阳底下没有新鲜事”，对于创始人而言，要找到这个金句，没有那么难。首先要找到一个能引发大家共鸣的理念，用全新的方法和更有传播力的方式，表达出来，可能一次就能爆红。**当然，如果一次没有爆红，也没有关系，找到一切机会，重复这句话，直到爆红的那一刻。

看到这里，各位创始人，是不是发现，做到这一点其实很简单，快来找到自己的金句，并开始抓住一切机会说出去。

**Tips 创业公司营销，是否需要很“激进”**

这一部分是讲急火猛攻，用相对“过激”的方式来包装创始人和公司。本书也是讲爆红，讲爆款，讲一鸣惊人，整体都是采用积极的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

进攻手段来进行营销。

可能会有读者会觉得这样的做法是不是真的有必要，自己是不是要更务实更稳健地走好公司的每一步。对此，以下是我个人的一些观点。

对于很多创业公司来说，其业务或产品，往往都是属于有一定的创新，瞄准现有的行业巨头的，**用一句大胆的话和一件疯狂的事情，通过对巨头发起挑战，直击巨头痛点是很容易让公司火起来的方法。**

不过，现实情况是，很多创始人不敢或者不愿意去做看似疯狂的举动，主动去发起一些能够吸引行业关注的，有很多创始人说：“我们公司现在还太小，直接挑战巨头的风险是不是太大，如果引起它们的注意会不会直接就被他们灭掉。”他们不太敢做太多疯狂的举动，认为基础的运营，踏踏实实地一步步前进是最好的方法。

我并不否认基础运营与脚踏实地对于产品开发和个人创业的意义，但是在现在的市场竞争环境下，每个细分领域中都存在着无数的竞争者，很多人都跃跃欲试抢占仅有的市场蛋糕。**营销和认知的战争已经打响，你不做，竞争对手会做。当竞争对手用简单且有效的方法对你进行弯道超车，通过快速获得的行业和社会知名度，积累资源获得资本，最终再以力量的优势压倒你。相信此时，就为时已晚了。**

很多创始人对未来都抱有充分的期待，就像马云曾经说，阿里巴巴需要存活102年。受到《基业长青》这本书的影响，人们把公司能够存活的时间无限延长。不过相信你也知道，根据抽样调查显示，中国民营企业平均寿命仅3.7年，中小企业平均寿命只有2.5年，创业公司的平均寿命小于2年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

倘若你还是采用保守的传播方式和营销态度，通过渠道去寻找各种资源，而不是用一炮而红的方式，可能等醒悟过来时已经晚了。创业本身就是一件有风险的事情，在一个企业如此有限的2.5年生命里，选择积极有效的进攻方式，就是给自己另外一种成功的可能。

**就像我在《引爆关注》**[1]这本书中说的，没有关注，就没有一切。大家永远别忘了，用户知道了你，才是一切的开始。

## 第五节 文火慢炖：无保留分享，持续发力火透全行业

爆红，是构建在整体大众中的影响力，需要一定费用的投入，还需要天时地利人和，难度相对较大。

很多时候，创始人不一定要成为全社会的明星，其需要的是，构建自己在自己创业行业的影响力即可，是自己这个领域的红人就行。具体来说，创始人的代表作，能让自己成为某个专门领域的红人即可。比如，做母婴类的创业，具体业务是育儿培训，创始人是要成为这个领域的专业人士，让人相信你的专业性，而不要求你是大众明星。

创始人要想成为一个行业的红人，其实不太困难，把握一个原则，文火慢炖，就能轻松实现。

### 一、毫无保留分享，你就是互联网影响力金字塔尖的1%

在互联网中，有一个“1/9/90法则”，是描述网络内容的人员构成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

具体来讲，在互联网中，90%的网民只消费内容，9%的网民会参与互动（如评论、转发、讨论等），而只有1%的人会积极创作内容。比如，一个旅游社群网站，假设每个月到访的数十万使用者中，只有几百人会积极地写游记，贴照片，几千人会参与评分与讨论，而剩下的绝大多数人，都只是来浏览内容的。

在任何领域、任何行业，重度创作者都少之又少，因此，你只要成为自己所在领域的“内容输出者”，你就瞬间超越了99%的人，成为金字塔顶端，大家追随的1%。

所以，你要想建立行业影响力，一个非常简单，而且一定能够成功的方式，就是成为“内容输出者”。具体要做的，就是把自己知道的专业知识、经验、技能，都毫无保留地分享出去就可以了。

说到这里，可能大家会出现两个担忧。

第一个担忧是，我知道的都说出去了，别人都学会了，我自己就没有竞争力了。这个担忧完全多余，你分享的内容，在传递时，是有漏斗的，别人难以接收到最完整的信息，当然也很难完全学会。多数情况下，大家根本没有打算去学，要知道，你的用户，是要找一个专业的人或者公司来帮自己解决问题，而不是要自己学会这个，成为像你一样的人。就像人生病了，是要找一个医生治病，不是要让自己成为一名医生，然后自我医治。所以，你尽管毫无保留地分享，这样只会有一个好处，就是让人觉得“你真的很专业”。

第二个担忧是，我知道的这些，别人都知道，很多都是行业常识，没啥可分享的，反而会让人觉得，你也就知道这么一点儿，没什么了不起的，大家都差不多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这种担忧也是完全多余的，要知道，我们的目的是构建自己的专业形象。我们的用户，大多不是本行业的人，**隔行如隔山，哪怕你就是在讲行业常识，别人也会觉得你很专业，因为在其原有的知识体系里，完全不知道，闻所未闻。**

比如，你正在读本书，其中有很多知识和技巧，也是行业通用的，或者是这个领域的基础知识。例如，我们在书中讲到如何做百度知道，这个就是行业常识。但我相信，如果你曾经没有了解过这个问题，那你一定觉得非常有用、很专业。

所以，要想成为自己所在领域的专家，你只需要坚持做“内容输出者”，把自己知道的东西毫无保留地分享给大家，你会发现，你很快就能成为行业里有影响力的人。比如，我写这本书，就是在做一个“内容输出者”，也构建了自己的行业影响力。

**二、聚焦一个好平台，持续发声成你的系列**

你第一次看到《罗辑思维》是从哪个渠道上看到的？优酷。

你第一次看到papi酱是在哪里？微博、秒拍。

你阅读咪蒙的文章又是在什么地方？微信。

优质的自媒体，总是先聚焦在某一个平台上，这是为什么呢？

万事都应该从目的开始，我们是希望快速构建自己的行业影响力，需要找到一个最适合自己的打造影响力的平台。具体该如何选择这个媒体平台，参见“Tips 如何选择自己主攻的媒体平台”。

聚焦一个平台，还有如下好处。**首先是有利于集中发力，把一个平台做透。**如果集中在一个平台上，也有利于你与平台编辑或运营人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

员沟通关系，获得平台更多的资源支持，这会成为你前行道路上的重要力量。比如，你把重点平台选为知乎，如果某一个答案选为知乎日报，那么对提升你的影响力是非常有帮助的。

另外，**还有利于让内容成为系列，让内容的价值成倍放大。**大家都知道，内容成为系列，成为体系，更有价值。为什么我们每天看那么多微信文章、微博，却依然要坚持读书？就是因为碎片化的知识输入，永远替代不了成体系的知识。而书的内容，基本上都是成体系的。比如，你是通过养宠物方面的视频来构建自己的行业影响力：一种情况是你每次都是随意选题，想到哪里是哪里；另一种情况是，做成系列，比如“新手养宠技巧系列”，分别有“新手养猫的10个技巧”“新手养狗的10个技巧”等，这样做显然后者会更体现你的专业性，而内容会有更长久的价值。

说到这里，必须多说一句，如果你想构建自己的行业地位，决定毫无保留地分享。**那么更好的方式，是把你要分享的内容，做成自己独特标签的内容，而且，构成一个体系，会更有价值。**我对外输出的内容是“创业公司如何爆红”，而且，通过这本书大家也看出来了，该输出已经构成了体系并成书，有理论有案例很丰满。相反，如果只是随意讲讲一些创业公司营销的案例、技巧等，没有体系而言，是不是就会感觉效果差很多呢？

Tips 如何选择自己主攻的媒体平台

中国的自媒体花样繁多，每个媒体都有自己的特性。

大致上可以分为三个类别。

**知识兴趣类，**如知乎、分答、得到、在行、豆瓣等。这类兴趣积累和知识分享的平台很垂直，有利于帮助你建立行业的权威。你可以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在自己的领域（如果领域相对较大，可以选择一个旗下的细分领域，比如，如果你在营销领域，你就可以选择文案）选定一个细分点，站在最专业的角度，向网友传递知识，建立自己在自己领域里的权威性。

**娱乐类**，如抖音、斗鱼、火猫、花椒等直播平台（虽然现在这类平台上也有一些以讲课为主的节目，但大部分还是以娱乐为主）。

**综合类**，如微信、微博、优酷、今日头条等影响力很大的网络平台。

不同的平台粉丝的属性和量级都不同，在选择主攻平台时要考虑到自身需求。如果你想火一把、红一次，可以选择娱乐性媒体，用户基数大，传播速度快，爆款的内容很容易形成引爆平台。如果你想把自己定位成一个行业里的专业人士，那么可以在微信上开个公众号，定期更新文章；在知乎上开个专栏，经常回答一些专业的问题。

了解了“文火慢炖”，火透全行业的具体方案，接下来，让我们来看看两个案例，虽然一个在中国，一个在美国，但都有共同的特点，就是通过持续的内容输出，从普通人变成自己所在领域的“明星”。

**案例　IT男知乎答问成女性内衣专家，卖爆大尺码内衣**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

刘建在知乎上的个人主页

布谷春天，一个立志要给女性做舒服内衣的品牌。

布谷春天的创始人刘建，原本是一个彻头彻尾的IT男，但6个月的时间，他就成为知乎上的内衣达人。

刘建做到这一点，没有其他的技巧，就是毫无保留地在知乎上持续解答大家对女性内衣的各种问题，成为内容系列，快速建立了自己在女性内衣领域的个人知名度。

我们具体来看看刘建的故事。

刘建创业的初衷很简单，他的爱人是一个体态丰满的女性，一直买不到合适的内衣。在内衣领域，大多数内衣品牌都把自己的内衣产品瞄准中间档位，因为这类人群的基数最大。丰满的女性一般很难在商场买到合适的内衣，因为几乎没有什么品牌专门生产大尺码内衣。所以，通常，丰满的女性只能穿普通尺码中偏大码的内衣，但因为不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

合身，不仅穿着不舒服，而且胸部被挤压，极易引发各种乳房的病症。

爱人的苦恼往往能够成就一个男人的事业，于是刘建开始创业，做女性内衣，从大尺码内衣切入，再逐步扩充到小尺码内衣和全尺码内衣，但根本的理念，就是希望能让中国女性都穿上“舒服”的内衣。

“舒服”是内衣非常难实现的结果。根据刘建介绍，在所有服装中，内衣尤其是文胸的工序、用料、设计难度都是最大的。

文胸各个部位用料不同，所以组料也相当复杂。一般情况下，一件文胸由海绵模杯、主面料、花边、网布、定型纱、肩带、钢圈、扣件、调整环等至少十几种材料组成。

一件文胸的制作需要20～30道工序，甚至更多，使用十几种针迹功能的特种缝纫机器，需要多人同时工作才能完成。

做内衣如此之难，所以刘建开始并没有对产品和品牌本身进行推广，而是选择与用户打成一片，充分互动沟通，了解用户需求与真实感受，以便做出真正让女性穿着舒服的内衣。没想到的是，就是在与用户的沟通过程中，很快构建了刘建个人在女性内衣这个领域的影响力。

刘建具体是怎么做的呢？一方面，刘建专门学习女性内衣从设计到生产再到用户体验等方方面面的专业知识，有极大量的内容输入。同时，他开始在互联网平台上进行内容输出。刘建把核心平台选定为知乎，因为自己通晓女性内衣方面的各种专业知识，他在知乎上为女性解决内衣方面的问题，赢得无数女生“芳心”。不到6个月的时间，刘建就成了知乎上的内衣达人。到2017年8月，刘建在知乎上拥有粉丝

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

10？162人，获得8654次赞同、3531次感谢、15？224次收藏，是当之无愧的知乎内衣红人。

刘建个人的知名度，也给公司带来了直接的业绩。在布谷春天集中做大罩杯内衣的初期，公司的客户基本都是来自于知乎上的用户，他们都是因为知道刘建，从而来购买布谷春天的大尺码内衣。

因为长期研究女性内衣，刘建还练就了一眼识文胸尺码的“神技”。也因为这一“神技”，刘建在内衣领域，变得越来越知名，登上了很多综艺和创业类的节目。

看完国内的案例，我们再来看一个国外的案例。

**案例　靠化妆27岁登上《福布斯》排行榜，越南裔女生逆袭美国梦**

她是一个越南裔的美国女生，一个顶级的网络红人，27岁登上《福布斯》的排行榜，她现在拥有四家公司，市值1.7亿美元。

如此了不起的成就，她是如何实现的呢？其实，她做的事情非常简单，就是坚持在You Tube上教大家化妆。

她叫米歇尔·潘，从2007年开始在YouTube上传视频教大家化妆。开始是一些初级入门的内容，然后慢慢教大家去化妆。

米歇尔·潘最初写的内容只是跟两个女生的问答，但是她发现做视频更方便，而且做视频也很简单，通过电脑自带的摄像头制作就可以。她发现她做的视频每次都有很多人来观看，于是就坚持下来了。

米歇尔·潘出生在一个单亲家庭，爸爸很早就离开了妈妈，她的妈妈希望她做一名医生，但是她更爱化妆。她暗暗发誓，自己“一定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

要成功”。

从2007年开始，10年来米歇尔·潘去耕耘一件事情，教大家化妆。

米歇尔·潘的爆红，与Lady Gaga有关。有一次她做了一个“怎样化出Lady Gaga妆容”的视频，被美国一个叫busfage的网站发现（一个国外非常出名的网站，很多国际上比较火的视频都来源于这个网站），然后米歇尔·潘化妆视频的观看数就开始爆炸式增长。

“Lady Gaga妆容教学视频”不光引爆了市场，也让米歇尔·潘一夜成名。出名之后，很多大的化妆品品牌找她，比如兰蔻，因为她曾经发的一个视频是在一个狭窄的飞机走廊里，用兰蔻来化妆。

很快，兰蔻的人找到她，并且签下她做代言人。其实最初，兰蔻是希望她把原来发布的用兰蔻教大家化妆的一些视频删除，可能因为不太符合兰蔻的一些使用标准。

但米歇尔告诉兰蔻：“人们喜欢我是因为视频内容够真实，只有别人看到我经常使用这款产品，才会觉得这是款好产品。”最终兰蔻放弃了这一要求并签下她做代言人，而米歇尔代言的产品也大获成功，销量远超过预期。

随着影响力越来越大，米歇尔·潘还成立了自己的化妆品品牌，做了ITS女性化妆类的视频平台，通过这样的方式，她快速地积累了财富。

2015年年初，27岁就拥有四家公司的米歇尔·潘登上2015年“《福布斯》30岁以下精英榜”，实现了一个单亲家庭越南裔女孩的美国梦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

其实这一切，只不过是因为米歇尔·潘一直在化妆这件事情上做积累，也在化妆这件事情上实现了个人的理想。

现在，米歇尔在YouTube上的100个新媒体红人榜上排名第48位。

最后，总结一句话：**创始人要想在自己的领域火起来，就是要去分享，坚持，坚持，再坚持，你会在不经意间，突然发现，自己火了！**

[1] 该书已由机械工业出版社于2013年出版。

# Bonus 卡准位：让资本抢着投

本书彩蛋

**如何靠营销拿融资**

附赠阅读

融资，是创业公司绕不开的事，有时甚至直接决定生死。资本投谁，当然会看公司实力。但其实，在吸引资本上，如果公司能通过营销卡准位，能成为资本的宠儿的可能性更大。在这一部分，我就把创业公司分为最常见的三种，分别讲述该如何卡位，让资本抢着投。方法很简单，大家一看就会。

## 第一节 卡角色，站住一个行业位置

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

创业公司，经常会集中在新兴行业出现，比如，最近几年的互联网金融行业、虚拟现实（VR）行业、人工智能等。

一方面，新兴行业发展潜力巨大，资本关注度高，更容易获得融资；另一方面，行业突然出现太多创业公司，没有突破性的模式或技术，同质化严重，能获得资本青睐的并不多。

那在这样的背景下，到底怎样才能称为资本的宠儿呢？

**答案就是：卡准自己在行业中的位置，并牢牢站住，让自己不能被取代。**

对于创业公司来说，在自己所在的行业，“卡住一个位置”，有时甚至比公司的产品本身更重要。因为，如果你的公司卡住一个独特的不可或缺的行业位置，那么这个位置就是你的，让你在这个行业中无可取代；相反，如果别的公司卡住了这个位置，那么你可能怎么努力都会输。

因此，一次精妙的卡位，可以让公司确立行业地位，瞬间爆红，构建行业知名度与影响力，迅速拿到融资并将竞争者甩在身后。下面，我们就来看看虚拟现实（VR）行业的创业公司——极维客。极维客就是通过一次巧妙卡位，配以“与谷歌、Facebook构建全球VR金三角”的话题，让公司卡住独特的行业位置，快速爆红，拿下资本。

**案例　极维客，巧妙卡位与谷歌、Facebook成全球VR金三角**

极维客（Gevek），是2015年在虚拟现实（VR）行业很火的一家公司。而且，在拿下天使轮融资后，这家只有6名员工的VR公司，便因为一次行业的巧妙卡位，与谷歌、Facebook成全球VR金三角，从而确立自己的行业定位，成功实现新一轮融资。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

下面，我们就来看看，极维客是如何实现这次卡位的融资营销的。

**找到卡位点：把公司放在整个行业来分析**

要做针对融资的行业卡位营销，第一步就是要找到公司的行业卡位点。2015年，有过一波VR热，当时很多公司发展得不错。2015年9月，已获得天使融资的极维客在开始进行卡位营销时，很多VR公司都已经完成了A轮融资，形势不是太乐观。

寻找行业的卡位点，就需要把公司放在整个行业大背景下来分析。我们先看看大家更熟悉的智能手机领域，需要有手机（硬件）、系统（安卓、IOS）与应用（App）这三大方面，整个行业才构成了完整的体系。整个VR行业大同小异，也是有三大版块才能构成完整体系，分别是系统、硬件与内容。

当时，全球VR行业的硬件发展迅猛，其中，以Facebook 20亿美元收购了Oculus公司为代表。系统方面，虽然有很多公司在开发VR系统，包括极维客，但其中最引人期待的，还是媒体报道出的在悄悄开发VR系统，希望再造一个安卓的谷歌。当时，整个行业唯独缺乏的就是内容，也缺少像谷歌、Facebook等世界级的公司来担当领导角色。而且因为技术原因，当时整个VR行业非常缺少内容，VR视频相对较好，游戏则更缺，因为开发一款VR游戏，大约需要2年左右的时间，耗资在500万美元左右（当时的数据），即使用源代码转换，也需要大约半年时间，而且还不是太匹配。没有优秀且大量的VR内容产出，严重阻碍了VR行业的发展。这就好比智能手机行业，如果仅有安卓系统和IOS系统以及各个品牌的手机，而没有海量手机应用软件，智能手机也就称不上智能手机，而只是一个功能机加上大屏幕罢了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

因此，分析下来，虚拟现实领域，就留下了内容领导角色这一大缺口。虽然当时极维客做的业务还有很多，比如VR游戏手柄、VR系统、平台等，但在卡位的时候，一定不要面面俱到，只选择最能让公司卡位的那个点。在创业初期，创业公司的营销人员或外部营销服务商，一定要能够抓住这个点，并快速放大。

极维客与谷歌、Facebook构建了“全球VR金三角”

VR行业有内容这个大缺口，这就是留给极维客的机会。恰好，极维客拥有一项独特的技术，能在没有源代码的情况下，30秒把普通游戏转换成VR版。这个技术就意味着VR游戏内容快速大量的产出成为可能，填补了整个行业的内容空缺。当然，整个独特的技术，也足以让极维客卡位自己的行业地位：**VR行业领先的内容提供商**。而从整个行业来看，极维客就与谷歌、Facebook构建了“全球VR金三角”（Facebook代表硬件，谷歌代表系统，极维客代表内容）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

### 坐实卡位点：巧妙出击搅动整个行业

有了卡位点，需要坐实，牢牢站住，我们依然可以采用本书告诉大家的“爆红公式”来操作。

**创造意外：**中国VR创业小公司极维客可以没有源代码，30秒把普通游戏自动转换为VR版本。

**聚焦传播源：**一段内部泄密视频，记录了极维客没有源代码30秒把普通游戏转换为VR版本。

**强化记忆点：**极维客与谷歌、Facebook构建了“全球VR金三角”。

具体而言，整个操作过程，共分为三步。

#### 第一步：30秒视频泄密，快速引爆

首先，网上出现一段没有源代码、30秒把普通游戏转换成VR版本的视频。因为在当时VR行业如此缺内容的大背景下，这段预示着能解决VR行业缺乏内容大难题的视频，瞬间在VR行业内传开。而且，这个视频还采用了很容易引起外界关注的泄密方式出现，公司的名字也是若隐若现，而且还总是实习生干的，这也增加了事件的看点。

#### 第二步：引发争议，成为年度行业大战

由于视频中极维客转换游戏的具体细节不是太清晰，并未完全展示，因此视频出来后，引发了正反两方面的声音。一方面有很多人对此技术欢呼，认为极维客解决了VR行业的内容大缺口，与谷歌、Facebook构建了“全球VR金三角”，甚至也有媒体上升到国家的高度，称中国攻克的VR超级技术难关，解决了全球VR的超大缺口；另一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

方面，也有声音（不排除竞争对手为了“反对而反对”）认为极维客的技术是“伪科技”，是过度包装，名不副实，其实只是简单的分屏技术。

所以，整个行业出现两方面的争议声音，当时，这两方面的争议，非常的热烈，甚至被誉为“2015年VR行业第一对战”。

**第三步：极维客回应，成为行业焦点**

面对争议，极维客的创始人对外回应，并强调了公司的梦想与使命：转换后的VR游戏并非简单的分屏技术，也并非简单的FrameBuffer拷贝，而是经过高通、三星、ARM等技术支持完成的更高级的转化。在无源代码的情况下，极维客转换后的游戏具有“立体、纵深、头部追踪、沉浸感”等元素。极维客希望通过该技术让更多游戏公司仍然使用自己一直使用的开发引擎或工具，不用学习新的VR开发技术或更换开发引擎，大大降低开发的难度，缩短开发时间，平滑快速地过渡到VR时代，加快VR爆发时刻的到来。

至此，虽然有极维客的回应，但依然未能完全消解质疑的声音。可是，这已经没有那么重要了。毕竟，极维客卡住了自己的行业地位，与谷歌、Facebook构建了“全球VR金三角”。而且，因为争议，极维客彻底打响了在行业的知名度，瞬间成了行业炙手可热的公司，很快便拿到了数千万的A轮融资。

所以，通过极维客的案例，我们也可以看出，创业公司，要想卡住自己的行业地位，可以分两步走。

**第一步：找准某个行业位置。**这个位置，在行业越重要越好。

**第二步：牢牢站住这个位置。**坐实位置，通过营销成为行业焦点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

## 第二节 卡趋势，勇敢站在风口

雷军说：“站在风口上，猪都会飞！”

资本是角逐未来的，风口上的公司，就是资本重点关注的对象，投资成功率更高。因此，创业公司要让自己勇敢地站到风口。

从“百团大战”的团购时代，到大家都用的“O2O”（即Online To Offline，线上到线下），再到2016年开始的“共享时代”，很多创业公司，都因为处在风口，拿到了融资。

大的风口是显而易见的，本书不专门讨论。本书要和大家讨论的是一些非大热、并非所有人都看到了、但又确实存在的“趋势”。因为，资本除了投大风口的公司外，也很希望投一些能有自己洞察、对趋势判断清晰的公司与创始人。因为，对行业的洞察能力，是一家公司的重要竞争力。

**案例　看准外卖时代被资本追捧，中国达美乐“稻江南”的崛起之路**

稻江南（2017年7月，一个专注石锅拌饭外卖的品牌——全州印象升级为“稻江南”）就是一个自己看准了餐饮趋势的外卖品牌，因为在外卖市场上的绝佳表现，被外界誉为“中国达美乐”（达美乐，全球第二大比萨品牌，第一大外卖比萨品牌）。正是因为看准了外卖的趋势，稻江南从2016年年初到2017年年初，快速拿下两轮融资，投资方就有知名的戈壁资本和创业邦天使基金。

其实，稻江南创立之初，并非专门的外卖品牌。

稻江南的创始人葛琪，曾任职于3M和妙管家，将汽车燃油添加剂消费品化的第一人，有着极强的商业敏感性，是一位典型的“西方式

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的商务精英”。2012年，他辞职创业，开了第一家全州印象的堂食店。不到一年就获得成功，于是连续在上海开了11家店。但由于开店和扩张速度过快且盈利能力低，惨遭滑铁卢，不得不面临资金链断裂、大幅裁员等状况。

经过思考，葛琪发现了餐饮行业的趋势，中国的餐饮正进入“外卖时代”，外卖品牌的出现已是必然。

外卖在中美餐饮市场的占比

**首先，外卖将成为中国餐饮未来重要的增长引擎，市场规模巨大且呈现爆发式增长。**行业统计数据显示，2016年中国外卖市场占比接近整个餐饮消费市场的8%，欧美发达国家的这一比例达到了30%以上，中国外卖未来是一个万亿级市场。得益于线上消费发展和外卖服务能力提升，中国外卖业务仍在不断快速增长，互联网餐饮，尤其是互联网外卖具有爆发式发展的潜力。

**其次，外卖平台发展凶猛，但外卖品牌并未跟上，急需高品质的外卖品牌进驻，行业已经出现巨大的需求。**目前，在外卖平台上，大部分的店都是传统的堂食品牌。外卖的销售形态与堂食是不一样的，原班人马，原来的操作方式，是难以真正做到完全服务好外卖销售的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最后，外卖渠道的崛起，一定会催生外卖品牌。葛琪认为，一个渠道的崛起，就会孕育属于这个渠道的品牌。以电商为例，就出现了很多电商品牌，比如，干果领域的三只松鼠，就是基于电商渠道发展起来的。当然，在餐饮领域，有基于堂食发展起来的餐饮品牌，那么也就会有基于外卖发展起来的品牌。

基于对外卖趋势的判断，2015年，全州印象以外卖为支点，转型为纯外卖品牌，5个月开了10家店，复购率达70%，平均单店投资25万元，3～6个月可收回成本，2016年销售额破千万元。截至2017年7月，全州印象共卖出了600万份石锅拌饭，外卖小哥送餐路程加起来达1200万千米。

有了石锅拌饭这一外卖单品的成功，也有了资本的支持，以及行业的发展趋势。2017年7月26日，稻江南在北京召开发布会，宣布全州印象全新升级为稻江南，在品牌、品类和规模三个方向进行全面升级。**全新升级而成的品牌稻江南，品类由原来的单一产品线增加为七大产品线，成为中国首个多品类垂直扩张的外卖新零售品牌。**创始人葛琪在发布会上称：“稻江南在秉承‘好吃、安心、快’的品牌理念下，坚持好吃安心的产品属性和青春、快帅酷的品牌调性，以‘一碗饭’为核心，以石锅拌饭品类为切入点，新推锅巴饭、尊品牛肉饭、咖喱饭、汤饭、啤酒炸鸡、煎饺水饺、小稻便利店online七大产品品类。”

**虽然还只是创业公司，但因为卡准了趋势，稻江南得到了各路知名企业的支持。**发布会上，稻江南还与新希望六和、欧凯米特达成战略合作，在供应链和供应链管理两个方面深度合作。特别值得一提的是，稻江南是新希望六和在外卖新零售领域首个战略合作品牌。新希望六和上海新美食发现中心总经理何文矫在发布会上表示，之所以选择稻江南，主要有三点：其一，外卖新零售是外卖品牌发展的趋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

势，新希望六和非常看好这一方向；其二，稻江南如今有多条外卖产品线全面开花，稻江南作为该领域的排头兵，自然是新希望六和的理想合作对象；其三，稻江南的品牌理念是“好吃、安心、快”，也是年轻白领对于外卖消费的基本需求，这与新希望六和“安全、美味、便捷”的品牌理念高度契合，双方具备合作的基础。

有如此强大的战略合作伙伴的支持，稻江南的行动更为大胆，发布会上，它还宣布了“五年千店”计划，五年时间内开1000家稻江南店铺，这一举动是外卖新零售领域的标杆。

如今，在中国的餐饮市场，并没有太多的外卖品牌，稻江南就是因为卡准了外卖时代必将催生外卖品牌的趋势，获得了资本的追捧，也获得了飞速发展。

因此，在创业时，如果你看到了别人没有看到的趋势，你就极有可能走上资本快车道。

Tips 成体系，创业公司为融资讲成绩的关键

有很多创业公司，一直稳扎稳打，业务发展不错，但是一直没对外讲，或者说不知道该如何去讲。

对于这样的创业公司，如果想要融资，你就要把自己的成绩大大方方地讲出来，不要藏着掖着，因为你不说，别人不知道你有这么厉害，进不了资本市场的视线。

具体怎么“讲成绩”，才更能获得资本的青睐呢？

我们要紧紧把握一个要点：**讲成绩要成体系，系统的力量确保成功可复制。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

对于我们的成绩，要成体系地讲出来。我们要给资本展示的是，这些成绩的获得，是因为后面有一套体系在支撑。这么做的目的，就是要让资本市场相信，公司获得这个成绩不是偶然，而是建立了一套科学的体系与方法，比如，你的人员团队、模式、运营体系等。这套体系，能够让公司的业务持续保持良好发展。换句话说，就是公司已经有了一套能够良好运作的体系，及时融资后，快速扩张业务，也一样能够复制已有的成功。

其实，全州印象在对外讲自己的成绩时，就讲述了其背后“快准狠”的运作体系，有兴趣的读者可以在网上搜索《凭“快准狠”三招，全州印象成“中国达美乐”》这篇文章来进行具体研究。

## 第三节 卡细分，小点切入拿下大投资

前面提到的两种卡位方式，第一种是在全新的行业，第二种是在风口。这两种情况，都有让资本天然关注的优势。

很多创业公司并非处在风口，也并非处在一个新行业，只是在一个非常成熟的行业，而且要直面行业巨头。

显然，这很难成功，那应该怎么做呢？**这样的公司，就需要选择市场细分点来进行卡位。**

中国拥有庞大的人口基数，不同的人有不同的个性，而经济的发展，也导致越来越多的人有能力去追逐个性化需求。因此，即使在成熟的行业，也有非常多的细分需求，需要来满足。

事实也证明，**一个行业发展的历史，就是品类不断细分的历史。**以已经很成熟的食用油市场为例来分析。金龙鱼开创了调和油品类，寻找到这个细分领域，成为“调和油”的代名词，且一举成为中国食

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

用油的领导品牌。随着市场的发展，新的食用油品类不断出现，比如，鲁花花生油、多力葵花籽油，这些品牌都从一个独特的品类切入，并最终成为这个细分品类的代名词。

因此，**成熟行业的创业公司，要想成功，最佳的方式，就是“先深挖，再横扩”。“先深挖”**，就是切入一个很小的细分点，把所有的力量聚焦在这一个细分品类上，把这一个细分品类做透，并配合营销的力量，稳稳地站住，让自己成为这个细分市场的代名词。**“再横扩”**，就是在站住自己的细分品类后，再扩大到这个领域的更多品类，当然，这的确需要公司有此实力，而且市场有这个机会。

就拿河狸家举例，创业初期，就是从“上门美甲”这个细分品类切入上门市场，并通过各种业务手段、营销动作，站住了“上门美甲”这个上门细分领域的领导者的地位。（具体可见第四章“炒爆点”中河狸家案例。）

显然，这样的业务设计与营销动作，也为河狸家融资提供了巨大助力。2014年3月11日，河狸家App上线，在随后的一年之内，就完成了三轮融资。2015年2月，河狸家宣布C轮近5000万美元的融资，此轮融资公司估值近3亿美元。

有了更多的资本，随着公司业务能力的提升，河狸家也不断扩大自己的经营范围。河狸家以女性为人群轴，不断挖掘中产阶级女性的需求，目前已扩大到全美业甚至“泛美业”的上门服务，包括美甲、美容、美睫、手足护理、化妆造型、美发、健身、口语教学、绘画摄影、声乐器乐等。

下面，我们来看一个案例，看在微信、QQ、微博这样的巨头已经形成的社交领域，一个全新的社交产品“校内CQY”是如何硬生生地在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

产品并未完全成型时，就凭借独特的卡位、华丽的营销，快速拿下经纬中国的投资的。

## 案例　2亿00后一起让“校内CQY”抢下半熟人社交“头牌”

在中国，出现了一个巨大的半熟人的社交机会

在中国的社交领域，一直盘踞着“三座大山”——微信、QQ与微博，它们对国人的影响不用过多介绍。一个新的社交产品，要想在社交领域杀出一条路来，是一件异常困难的事。但也不乏成功者，如陌陌，凭借陌生人社交的卡位，一路飞奔。

中国的社交领域真的没有机会了吗？其实并非如此。在中国，新一代的00后，正在快速崛起，数据显示，目前中国的00后，总数量接近2亿。

而作为生在互联网、长在互联网时代的一代人，他们有着自己独特的网络使用习惯，也有着自己独特的网络语言，当然，也有着自己独特的网络需求。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

显然，微信、QQ与微博并非专门为他们所设，所以并不能满足其独特的需求。这时，急需一个属于00后的专门的社交软件。我们假设一个场景，一位刚进大学的00后，初到一个城市，一个陌生的世界，根本没有很好的途径认识朋友。以前大家还可以通过人人网来认识新朋友，但因为移动互联网时代的到来以及其他各种原因，人人网没能跟上时代的步伐，日渐衰落。**显然，在这样的需求与行业大背景下，中国的社交市场出现了一个新的细分需求——半熟人社交，而且在年轻的00后和大学生中，这一需求最为迫切与明显。**

以谷拉团队（“校内CQY”所属的公司）看到了这样一个巨大的机会。快速开发出了一个过渡性社交产品“校内CQY”，该产品初期上线时，有一个核心功能，就是可以让大家CQY（处Q友），即留下自己的QQ后，彼此加QQ好友。

之所以产品的名字叫“校内CQY”，是因为在00后中，CQY是很火的一个流行词，00后有着很强烈的交友欲望。

市场细分是准确的，巨大的需求也完全存在，接下来，就是要让资本相信，或者让外界认为，以谷拉团队，就是最适合做“半熟人社交”的团队。

因此，“校内CQY”便做了一场“2亿00后一起搞事情”的活动，让00后首次集体走上社会的舞台，集中亮相，形成巨大的社会影响，被新华网等多家媒体誉为“国人不能错过的00后出场秀”。这次活动让“校内CQY”与00后强势绑定。

由于活动影响力很大，而且卡位精准、速度很快，因此“校内CQY”的以谷拉团队，获得了顶级资本经纬中国的投资（陌陌最早就是经纬中国投资的）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“2亿00后一起搞事情”的活动，也是一次非常成功的营销活动，非常值得大家借鉴。学习如何通过一次活动，站住自己所切入的细分点，将公司与这个细分点绑定，让资本相信你在这个细分点的实力与开创或领导地位。

关于活动全程，媒体以“国人不能错过的00后出场秀”为题，对“2亿00后一起搞事情”的事件进行了全程记录，大家可以具体看后面的这篇附文。

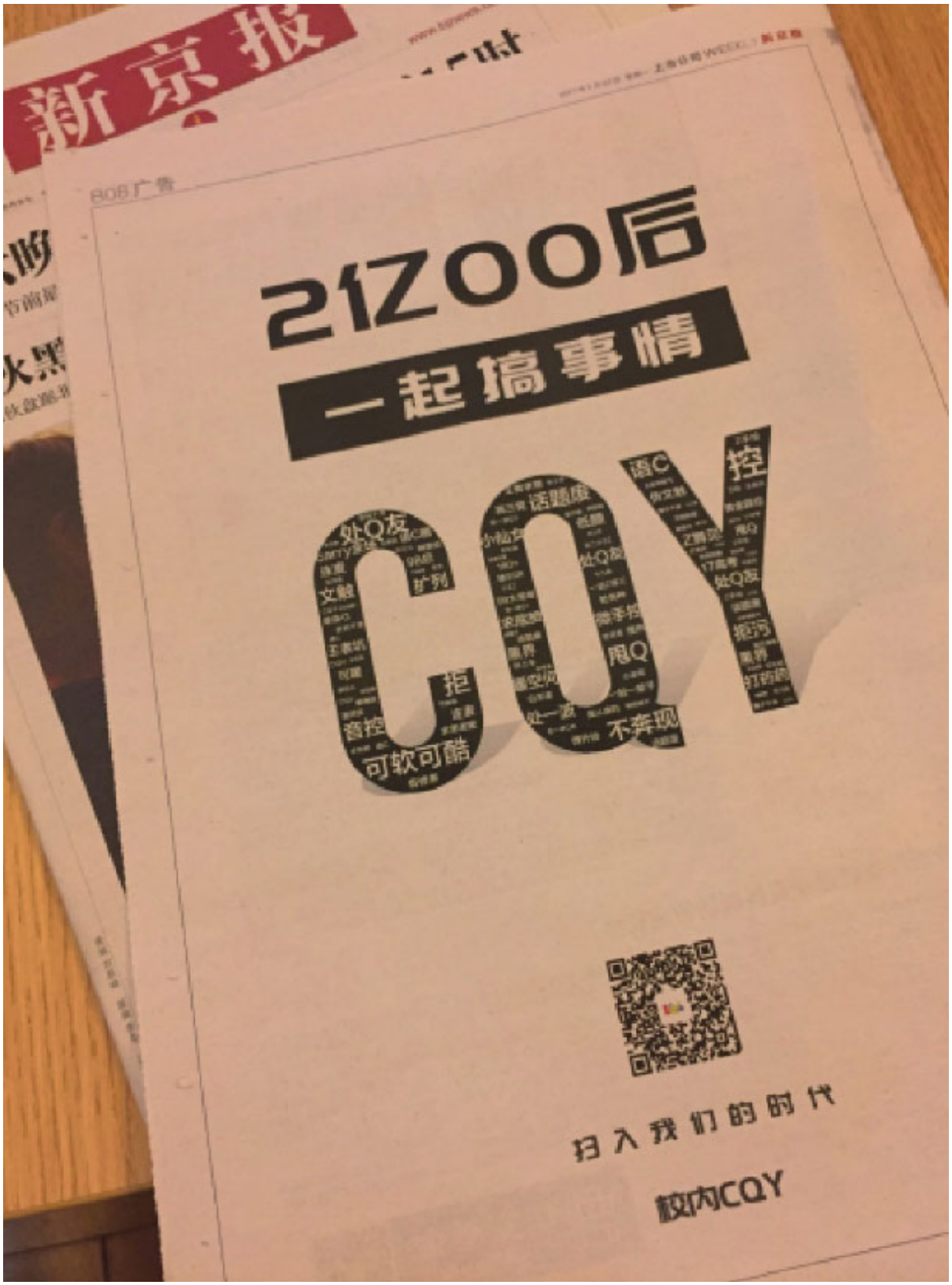
**国人不能错过的00后出场秀：“2亿00后搞事情”全记录**

2017年5月22日，这一天必将会被载入中国社会发展史的史册中。因为就在这一天，中国的2亿00后以一种全新的面貌首次展现在中国主流社会面前，与全社会展开了一场激烈的对话。

早上8：00，微信朋友圈开始出现《新京报》广告照片，不到一个小时引起万人疯狂转发，很多人也疑惑：“这个CQY到底是个什么鬼”。

10：00，“2亿00后一起搞事情”登上微博首页话题榜，截至2017年5月23日9：00，话题阅读总量高达1.1亿，网友们也因为“00后搞事情到底成不成”分为两派，差点大打出手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net




“校内CQY”在《新京报》刊出“2亿00后一起搞事情”的整版广告

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

11：00，校内CQY吧出现“土豪哥哥打广告，CQY+++”的内容，引发数千00后跟帖。

12：00，知乎里“如何评价‘2亿00后一起搞事情’事件”问答，不仅引得00后激情发言，还掀起了80后、90后集体怀旧的浪潮。

下午14：00开始，数十家国内主流媒体纷纷发布文章，声援“2亿00后一起搞事情”。

7：00～17：00，在短短不到12个小时里关于“2亿00后一起搞事情”的话题从《新京报》纸媒到微信、微博、校内CQY吧、知乎，再到数十家国内主流媒体的声援，全网全平台的互动，让这一场关于2亿00后的初次亮相成为全民的焦点。

**朋友圈万人转发奔走相问，00后关键词你看懂了几个**

对于00后的高调登场，平静已久的微信朋友圈瞬间“燃”了起来。你能想象，一群70后、80后、90后一边发着微信，一边奔走相问“CQY到底是个什么鬼”“扩列你懂不懂”“可软可酷又是什么东西”，到头来还不忘感慨一句“岁月催人老，90后还没走，00后就来了”是什么情形吗？

更值得注意的是，这一次在00后初登舞台的过程中，居然很少有人“公开唱反调”，80后、90后的叔叔阿姨们对于00后的期待和赞扬之声不绝于耳。

00后，这波真心强。

**各路高手玩转借势营销，全社会集体对话2亿00后**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

如果说朋友圈里追热点靠的是网友转发、评论、点赞的眼疾手快，那企业想要跟上00后的脚步就必须得是手速跟脑力的比拼。

就在“2亿00后一起搞事情”广告照片刷爆朋友圈的短短三四个小时里，网络上就出现了超过20余家企业和机构所设计的精美模仿海报，与2亿00后展开全社会范围的集体对话。

这其中，不仅包括“跟热点”老手诺基亚（2亿00后一起砸核桃）、小米（2亿00后一起搞新机），还有有书（2亿00后一起爱读书）、全州印象（2亿00后一起吃拌饭）、懒猫旅行（2亿00后一起出海游）、贝贝网（2亿00后一起宠弟妹）这些行业新贵们紧跟热点的独到见解。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

企业模仿海报：全社会集体对话00后

就连鹿晗国际粉丝后援会里的死忠粉也为自己的偶像制作了“2亿00后一起迷鹿晗”的专属海报，可爱的小鹿角简直迷死人。

## 1.1亿阅读引发大讨论，这些00后你看行不行

与微信朋友圈和企业模仿海报的“万人疯传喜迎00后”的景象相比，“2亿00后一起搞事情”微博话题主页里超过1.1亿的阅读总量和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

网友关于“00后搞事情”的激烈讨论则代表了国人对于年轻一代的普遍看法。

“00后搞事情到底行不行”“小年轻胡子都没几根，就想着搞个大事情，看你到时候怎么摔”“什么都不懂，整天就想着搞事情、搞事情，清华北大考得上吗”的嘲弄与“00后加油干，哥哥姐姐看好你”“年轻就是资本，错了又能怎么样”这样的称赞形成鲜明对比，甚至还有美女型男专门为“00后搞事情到底行不行”而打赌。

## 千人“盖楼”00后拍手相庆，80后、90后知乎集体怀旧

就在70后、80后、90后为00后的初次登场激烈讨论的时候，我们的事件主角00后到底在干什么呢？似乎他们还保持着一种“置身事外”的感觉。

其实，对于真正的00后来说，微信微博里的火热气氛和自己真的没有多大的关系，因为那里都是一些80后、90后的“老人家”，只有无拘无束的贴吧和知乎才是他们表达自己观点的理想阵地。

果不其然，随着“2亿00后一起搞事情”事件的火热，知乎和校内CQY吧里有关“2亿00后一起搞事情”的话题吸引了上千名00后的纷纷回应，还意外地引发了80后、90后对于“岁月流逝”的集体怀旧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“2亿00后一起搞事情”话题阅读量达1.1亿

“新的时代总会到来，每个时代其实都差不多，相同的是那份悸动，不同的是谁和什么在这个时代中脱颖而出。”

——知乎网友

**主流媒体解读，00后亮相或将载入中国发展史册**

当然，作为00后登上中国历史舞台的标志性事件，这场关于“2亿00后一起搞事情”内容狂欢的影响力并不仅仅存在于社交网络上。

随着整场事件继续发酵，数十家国内主流媒体相继发布深度解读和跟踪报道文章，再次从社会、文化、经济等角度将这一场2亿00后与中国社会的首次直接对话上升到了一个全新的高度。

从《新京报》上正式出现“2亿00后一起搞事情”的整版广告开始，不到5个小时“00后搞事情”就刷爆朋友圈、微博、知乎、贴吧、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

今日头条等媒体，上千万网友参与到“00后搞事情成不成”的大讨论中。

相信，不管“2亿00后搞事情”最后搞事情成与不成，这群以轰轰烈烈开场的00后必然会在未来十年里掀起一场社会变革，而现在这一场正在进行中的“2亿00后一起搞事情”大事件也会在日后载入中国社会发展的史册当中。

2017年10月，以谷拉团队，已经开发了基于半熟人社交的产品“友墙”，从大学生切入。现在一切都在发展中，现在公司的一举一动，都被各路资本死死盯着。这就是精准卡位的力量。